penapersada

Ceruk Pasar Muslim Milenial Perbankan Syariah

Muammar Bakry dkk.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SULTAN ALAUDDIN

MAKASSAR – SULAWESI SELATAN

CERUK PASAR MUSLIM MILENIAL PERBANKAN SYARIAH

Muammar M. Bakry
Rahman Ambo Masse
Lukman Arake

PENERBIT CV. PENA PERSADA

CERUK PASAR MUSLIM MILENIAL PERBANKAN SYARIAH

Penulis:
Muammar M. Bakry
Rahman Ambo Masse
Lukman Arake

ISBN : 978-623-315-596-0

Editor:
Abdul Syatar

Design Cover :
Retnani Nur Briliant

Layout :
Hasnah Aulia

Penerbit CV. Pena Persada Redaksi :
Jl. Gerilya No. 292 Purwokerto Selatan, Kab. Banyumas
Jawa Tengah
Email : penerbit.penapersada@gmail.com
Website : penapersada.com Phone : (0281) 7771388
Anggota IKAPI
All right reserved
Cetakan pertama : Juli 2021

Hak Cipta dilindungi oleh undang-undang. Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin penerbit

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيْمِ

اَلْحَمْدُ للهِ الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ. وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَي الْمَبْعُوْثِ رَحْمَةً لِلْعَالَمِيْنَ مُحَمَّدِ الْهَادِي الْأَمِيْنِ, وَعَلَيَ آلِهِ الْمُطَّهِرِيْنَ وَصَحْبِهِ الطَّيِّبِيْنَ وَمَنْ تَبِعَ هَدَاهُمْ إِلَي يَوْمِ الدِّيْنَ.

Puji syukur kehadirat Allah swt.atas nikmat hidayah dan anugrah ilmu yang terbatas dalam pusaran lautan ilmuNya, sehingga kami dapat menyelesaikan penulisan buku yang berjudul "***Ceruk Pasar Muslim Milenial Perbankan Syariah***".

Salam dan salawat terkirim kepada Rasulullah Muhammad SAW, nabi yang mentahbiskan dirinya sebagai "*ummi*", namun mampu membawa peradaban baru dalam kehidupan umat manusia, mencerahkan dunia dengan ilmu dan peradaban.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia sangat progresif dan signifikan. Dari tahun ke tahun pertumbuhan bank syariah di Indonesia mengalami peningkatan yang tinggi. Pada tahun 2017, tercatat sudah ada 13 bank umum syariah, dan 26 unit bank umum yg membuka unit syariah, dan 160 bank BPRS, sehingga total jaringan kantor perbankan syariah mencapai 2.496 kantor.

Menjamurnya perbankan syariah di Indonesia tidak terlepas dari payung hukum berupa peraturan perundang-undangan dan peraturan pemerintah yang mendukung dan memberikan kepastian hukum terhadap beroperasinya perbankan syariah. Hal itu dapat dilihat dengan diundangkannya Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang secara tegas memberikan payung hukum dan pengakuan akan eksistensi perbankan syariah di Indonesia. Kehadiran perbankan syariah juga memiliki andil yang signifikan dalam menanggulangi tingkat pengangguran terbuka di Indonesia dengan merekrut ribuan sarjana dari berbagai disiplin ilmu.

Data menunjukkan pada kuartal II tahun 2017 tercatat pangsa pasar aset perbankan syariah terhadap perbankan nasional telah mencapai 5,38%. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat total pangsa pasar bank syariah terhadap perbankan nasional telah

mencapai 5,44%. Agustus 2017 total aset perbankan syariah telah mencapai Rp 387,74 triliun, sementara perbankan konvensional Rp 7.158,4 triliun.

Umumnya pakar sosiologis memetakan generasi milenial sebagai generasi yang lahir antara kurun waktu 1980-2000. Pendefinisian ini bersumber dari istilah Milenial yang pertama kali dicetuskan oleh William Strauss dan Neil dalam bukunya yang berjudul *Millennials Rising: The Next Great Generation*, istilah milenial dicetuskan pada tahun 1987 setelah berasumsi bahwa generasi yang lahir pada tahun 1982 ketika memasuki jenjang pendidikan SMA akan terhubung dengan era milenial. Setelah itu, istilah milenial dikaji dan diulas dalam berbagai teori. Kesimpulannya bahwa generasi milenial adalah generasi yang lahir kurung waktu tahun 1980-2000

Perkembangan perbankan syariah tidak diikuti dengan ekspektasi masyarakat muslim, baik masyarakat muslim structural-formal di instansi perguruan tinggi Islam, organisasi kemasyarakatan Islam, kementerian agama, pengadilan agama, institusi pesantren, dan institusi mesjid maupun masyarakat social-kultural berafiliasi ke perbankan syariah. Secara sosiologis, umumnya masyarakat muslim kota Makassar belum sepenuhnya berafiliasi ke perbankan syariah. Belum menjadikan bank syariah sebagai bank pilihan utama untuk transaksi keuangannya. Masih ada kesan dan mispresepsi terhadap produk, sistem operasional, dan pelayanan bank syariah. Bank syariah masih dianggap syariah secara labelisasi saja, prinsip syariah sebagai brand image perbankan syariah belum terimplementasi secara optimal dalam produk, sistem operasional, dan pelayanan

Buku ini dapat menjadi referensi bagi mahasiswa untuk memperdalam bidang kajian ekonomi dan hukum ekonomi syariah. Kami menyadari bahwa buku ini tidak akan terbit tanpa bantuan secara ikhlas dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Makassar, 15 Juli 2021

Penulis

KATA PENGANTAR

Prof. Dr. H. M. Arfin Hamid, SH., MH.
Guru Besar Hukum Islam dan Ekonomi Syariah
Universitas Hasanuddin Makassar

Hadirnya lembaga-lembaga keuangan dan perekonomian syariah di Indonesia, seperti perbankan syariah, asuransi syariah, dan pengadaian syariah, berimplikasi terhadap semakin intensnya kajian-kajian berbasis ekonomi syariah. Lokomotif utama pengejewantahan konsep dan teori serta sistem ekonomi dan keuangan syariah terimplementasi lewat lembaga-lembaga keuangan syariah tersebut. Karena itu, konsep-konsep ekonomi Islam akan terus berkembang apabila sarana dan media pengejewantahannya tetap survive memelihara dan memperhatikan prinsip-prinsip dan hukum Islam yang menjadi landasan berpijaknya. Sebab sedikit banyak pencitraan Islam dari aspek muamalah terwakili melalui lembaga-lembaga perekonomian umat itu.

Ekspektasi masyarakat terhadap kehadiran lembaga keuangan syariah akan signifikan apabila secara rasional lembaga keuangan syariah memiliki keunggulan lebih dari lembaga kauangan konvensional yang sistem dan manajemennya telah berkembang sejak lama dan mapan secara konsep. Mungkinkah dengan pengalaman, kemapanan, dan keprofesionalan lembaga keuangan konvensional yang telah lama menjadi tempat berinteraksinya masyarakat dalam bidang keuangan dapat dengan mudahnya diruntuhkan dengan kehadiran lembaga keuangan syariah yang relatif baru, konsep-konsepnya masih diuji, dan tingkat keprofesionalitasnya masih perlu dipertanyakan. Tentu ini merupakan tantangan dan pekerjaan berat bagi yang intens terhadap kajian ekonomi Islam dan para praktisi lembaga keuangan syariah, dan juga para ahli hukum Islam.

Pertumbuhan lembaga keuangan syariah tidak dapat dilepaskan dari dua permasalahan mendasar, yaitu. *Pertama,* permasalahan yang bersifat filosofis-paradigmatik. Penyelesaian permasalahan ini tentunya merupakan tanggung jawab para akademisi dan para ulama. *Kedua*, permasalahan operasional-

empirik, penyelesaian peramasalahan ini merupakan tanggung jawab praktisi, manajer professional, dan bankir. Menegedepankan aspek filosofis-paradigmatik saja, tanpa ada upaya implementasi dalam ranah empirik akan menjadikan lembaga keuangan syariah sebagai wacana belaka. Sebaliknya mengedepankan aspek operasional empirik semata, tanpa landasan filosofis pradigmatik akan menjadikan lembaga keuangan syariah berdiri di atas puing-puing ketidakpastian.

Sedangkan bila ditinjau dari aspek kompetensi sumber daya manusia, fakta menunjukkan bahwa unit-unit pelayanan syariah terdepan miskin penguasaan filosofi produk dan kering akan kultur syariah, sehingga memberi kesan seakan SDM bank syariah hanyalah SDM bank konvensional yang berganti asesori. Nilai-nilai filosofis sumber daya manusia bank syariah yang *amanah*, *fathanah, shiddiq*, *tabligh*, *istiqamah* yang terintegrasi dalam konsep *Good Corporate Governance* belum dapat diklaim sebagai identitas utama mayoritas lembaga keuangan syariah nasional. Padahal lembaga keuangan syariah membutuhkan sumber daya manusia yang faham akan aspek filosofis dan teknikal-empirik secara integral. Karena itu, peningkatan kompetensi dan kualitas sumber daya manusia harus terus diupayakan agar dapat berkompetisi menghadapi persaingan terbuka, terutama menghadapi era masyarakat ekonomi asean (MEA) yang genderangnya telah ditabu. Buku dengan judul **"CERUK PASAR MUSLIM MILENIAL PERBANKAN SYARIAH"** hadir dihadapan pembaca sebagai referensi dan tambahan amunisi untuk berkompetisi menghadapi persaingan terbuka tersebut.

Makassar, Juli 2021

Arfin Hamid

PEDOMAN TRANSLITERASI

A. Transliterasi

1. Konsonan

Huruf-huruf bahasa Arab ditransliterasi ke dalam huruf sebagai berikut:

b	: ب	z	: ز	f	: ف
t	: ت	s	: س	q	: ق
ṡ	: ث	sy	: ش	k	: ك
j	: ج	ṣ	: ص	l	: ل
ḥ	: ح	ḍ	: ض	m	: م
kh	: خ	ṭ	: ط	n	: ن
d	: د	ẓ	: ظ	h	: ه
ż	: ذ	‘	: ع	w	: و
r	: ر	g	: غ	y	: ي

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apapun. Jika terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (’)

2. Vokal dan Diftong

a. Vokal atau bunyi (a), (i), dan (u) ditulis dengan ketentuan:

Vokal	Pendek	Panjang
Fathah	A	Ā
Kasrah	I	Ī
Dammah	U	Ū

b. Diftong yang sering dijumpai dalam transliterasi ialah (ai) dan (au), misalnya *bain* (بين) dan *qaul* (قول).

B. Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

1.swt. : subhana wata‘ala
2. saw. : sallallahu alaihi wasallama
3. as. : alaih a-salam
4. H. : hijriah

5. M. : masehi
6. SM. : sebelum masehi
7. W. : wafat
8. QS. ... (...): .... : qur'an surah .... (nomor surat): ayat

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR iii
PEDOMAN TRANSLITERASI vii
DAFTAR ISI ix
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Deskripsi Masalah 1
B. Landasan Teori 5
C. Bangunan Metodologi 15
BAB II 18
EKSISTENSI PERBANKAN 18
SYARIAH DI INDONESIA 18
A. Eksistensi Perbankan Syariah di Indonesia 18
B. Aspek Sosiologis Kehadiran Perbankan Syariah 22
C. Kebijakan Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia 23
D. *Grand Strategy* Pengembangan Pasar Perbankan Syariah 24
E. Progres Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia 26
BAB III 28
AKAD PERJANJIAN 28
PERBANKAN SYARIAH 28
A. Kebutuhan terhadap Perbankan Syariah 28
B. Konsep Akad dalam Fikih Muamalah 29
C. Jenis Akad Perbankan Syariah 31
BAB IV 46
REALITAS BANK SYARIAH 46
DAN MUSLIM MILENIAL 46
A. Persepsi Muslim Milenial Terhadap Bank Syariah 46
B. Pengetahuan Milenial Tentang Produk Bank Syariah 51
C. Konsistensi Bank Syariah 62
D. Layanan Digital Bank Syariah 69
BAB V MILENIALISME 81
PERBANKAN SYARIAH 81
A. Klasifikasi Milenial 81
B. Penerimaan Milenial Terhadap Bank Syariah 93
BAB V 98
KONKLUSI 98

DAFTAR PUSTAKA 100
BIOGRAFI PENULIS 105

BAB I
PENDAHULUAN

A. Deskripsi Masalah

Sistem perbankan syariah di Indonesia diwujudkan dalam kerangka sistem perekonomian Indonesia, khususnya berdasarkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, yakni menerapkan *dual banking sistem* (mengakomodir penerapan bank syariah dalam sistem perbankan konvensional). Kemudian UU tersebut direvisi dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang mengatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah. Kemudian dipertegas dengan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Payung hukum tersebut telah mendorong penguatan eksistensi perbankan syariah di Indonesia.[1] kemudian diikuti dengan berbagai peraturan-peraturan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

Secara sosiologis, pengaturan bank berdasarkan prinsip bagi hasil dilandasi oleh pemikiran bahwa bank syariah sebagai suatu sistem lembaga *intermediary* yang terintegrasi dalam sistem perbankan nasional merupakan bank alternative yang berdasarkan pada nilai-nilai Islam yang sesuai dengan keyakinan sebagian masyarakat Indonesia. secara sosiologis-empiris, aktualisasi nilai-nilai Islam di bidang ekonomi dan keuangan merupakan bentuk akomodatif terhadap konsep pemikiran bahwa ajaran Islam dapat diimplementasikan di Indonesia melalui internalisasi nilai-nilai (*value*) Islam dalam

[1] Wirdyaningsih, dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* (cet. III; Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007), h.2. Lihat juga, Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah, Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*, (cet. I; Jakarta; Erlangga, 2010), h. i

kehidupan sosiologis masyarakat. Bukan melalui formalisasi ajaran dalam bentuk mendirikan Negara Islam. Disisi lain, sebagian masyarakat beranggapan bahwa ajaran Islam hanya dapat diaktualisasikan secara sistematis dan melembaga apabila diformalkan melalui suatu lembaga yang dipanyungi oleh peraturan perundang-undangan.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia sangat progresif dan signifikan. Dari tahun ke tahun pertumbuhan bank syariah di Indonesia mengalami peningkatan yang tinggi. Pada tahun 2017, tercatat sudah ada 13 bank umum syariah, dan 26 unit bank umum yg membuka unit syariah, dan 160 bank BPRS, sehingga total jaringan kantor perbankan syariah mencapai 2.496 kantor.[2]

Menjamurnya perbankan syariah di Indonesia tidak terlepas dari payung hukum berupa peraturan perundang-undangan dan peraturan pemerintah yang mendukung dan memberikan kepastian hukum terhadap beroperasinya perbankan syariah. Hal itu dapat dilihat dengan diundangkannya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang secara tegas memberikan payung hukum dan pengakuan akan eksistensi perbankan syariah di Indonesia. Kehadiran perbankan syariah juga memiliki andil yang signifikan dalam menanggulangi tingkat pengangguran terbuka di Indonesia dengan merekrut ribuan sarjana dari berbagai disiplin ilmu.

Data menunjukkan pada kuartal II tahun 2017 tercatat pangsa pasar aset perbankan syariah terhadap perbankan nasional telah mencapai 5,38%. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat total pangsa pasar bank syariah terhadap perbankan nasional telah mencapai 5,44%. Agustus 2017 total aset perbankan syariah telah mencapai Rp 387,74 triliun, sementara perbankan konvensional Rp 7.158,4 triliun.[3]

---

[2] Otoritas Jasa Keuangan (OJK), "*Statistik Perbankan Syariah*", *Situs Resmi OJK*. www. OJK. go.id. (3 September 2018)

[3] Otoritas Jasa Keuangan (OJK), "*Statistik Perbankan Syariah*", *Situs Resmi OJK*. www. OJK. go.id. (3 September 2018)

Pertambahan asset perbankan syariah disebabkan karena dikonversinya bank umum Nusa Tenggara Barat (NTB) menjadi Bank Umum Syariah NTB, factor ini memicu naiknnya asset perbankan syariah secara nasional.

Umumnya pakar sosiologis memetakan generasi milenial sebagai generasi yang lahir antara kurun waktu 1980-2000. Pendefinisian ini bersumber dari istilah Milenial yang pertama kali dicetuskan oleh William Strauss dan Neil dalam bukunya yang berjudul *Millennials Rising: The Next Great Generation*, istilah milenial dicetuskan pada tahun 1987 setelah berasumsi bahwa generasi yang lahir pada tahun 1982 ketika memasuki jenjang pendidikan SMA akan terhubung dengan era milenial.[4] Setelah itu, istilah milenial dikaji dan diulas dalam berbagai teori. Kesimpulannya bahwa generasi milenial adalah generasi yang lahir kurung waktu tahun 1980-2000

Perkembangan perbankan syariah tidak diikuti dengan ekspektasi masyarakat muslim, baik masyarakat muslim struktural-formal di instansi perguruan tinggi Islam, organisasi kemasyarakatan Islam, Kementerian Agama, Pengadilan Agama, institusi pesantren, dan institusi mesjid maupun masyarakat social-kultural berafiliasi ke perbankan syariah. Secara sosiologis, umumnya masyarakat muslim kota Makassar belum sepenuhnya berafiliasi ke perbankan syariah. Belum menjadikan bank syariah sebagai bank pilihan utama untuk transaksi keuangannya. Masih ada kesan dan mispresepsi terhadap produk, sistem operasional, dan pelayanan bank syariah. Bank syariah masih dianggap syariah secara labelisasi saja, prinsip syariah sebagai brand image perbankan syariah belum terimplementasi secara optimal dalam produk, sistem operasional, dan pelayanan. Dugaan-dugaan tersebut menjadi alasan bahwa masalah ini layak untuk diteruskan dalam suatu kajian penelitian.

---

[4] Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan perlindungan Anak, *Statiktik Gender Tematik;Profil Generasi Milineal Indonesia,* cet. I; Jakarta: Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan PErlindungan Anak, 2018, h. 13-14

Umumnya, masyarakat belum memahami dengan baik akad produk bank syariah. Salah satu faktornya, karena istilah akad produk bank syariah menggunakan istilah arab, sehinggan membutuhkan penjelasan secara detail dari pihak bank terkait karakteristik akad-akad produk. Kesalahan pemahaman karakteristik akad sering menyebabkan silang sengketa di kemudian hari. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman yang keliru terhadap karakteristik akad produk menyebabkan pembiayaan bermasalah dan berujung pada sengketa bank dengan nasabah.[5]

Indonesia diproyeksikan akan memasuki bonus demografi rentang waktu tahun 2020-2035. Ciri bonus demografi adalah jumlah penduduk usia produktif meningkat secara signifikan. Pada tahun 2020 populasi penduduk usia produktif mencapai 183,5 juta jiwa dari total penduduk Indonesia yang mencapai 271 juta jiwa. Salah satu kelompok generasi yang termasuk populasi penduduk produktifnya meningkat tajam adalah masyarakat Milenial. Data menunjukkan bahwa 2020 populasi Milenial produktif mencapai 46% atau sekitar 86 juta jiwa dari total populasi usia produktif penduduk Indonesia.[6]

Tahun 2020, dunia dilanda wabah mematikan, Covid-19. Pandemi Covid-19 mewajibkan setiap orang untuk *physical distancing* atau jaga jarak, selalu menggunakan masker, dan mengurangi kerumunan massa. Aktifitas transaksi keuangan sedapat mungkin dilakukan secara online dan mengurangi transaksi secara ofline dengan mendatangi bank-bank. Pandemi ini menegaskan tentang pentingnya pemanfaatan tekhnologi informasi dan perangkat digital untuk memasuki era digitalisasi sistem kehidupan dalam berbagai aspek. Milenial

---

[5] Rahman Ambo Masse dan Muh. Rusli, *Arbitrase Syariah, Formalisasi Hukum Islam dalam Ranah Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Secara Non Litigasi,* Yokyakarta: Trust Media Publishing, 2017, h. 59

[6] Hasanuddin Ali dan Lilik Purwandi, *Millenial Nusantara, Pahami Karakternya, Rebut Simpatinya,* cet. I; Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2017, h.28

merupakan generasi yang akrab dengan dunia digital dan mahir menggunakan fitur-fitur digital untuk merespons kebutuhannya, termasuk layanan transaksi keuangannya.

B. Landasan Teori

1. Teori Harapan

Harapan dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk merencanakan solusi untuk mencapai suatu tujuan yang didasarkan atas motivasi meskipun terdapat rintangan.[7]

Harapan merupakan kemampuan seseorang berdasarkan kompetensinya dan dorongan motivasi untuk mencapai masa depan.

Menurut Weill, faktor-faktor yang mempengaruhi harapan adalah sebagai berikut:

a. Dukungan Sosial

Harapan memiliki hubungan yang erat dengan dukungan social. Dukungan keluarga, sahabat, teman, dan masyarakat menjadikan seseorang mampu mengatasi masalah dan mencari jalan keuar atas problemnya. Karena itu, seseorang akan mengepresikan perasaan dan ketidakberdayaannya ketika tidak dapat bersosialisasi dengan orang lain.

b. Kepercayaan Relijius

Menurut Reed, spiritual merupakan konsep yang sangat luas yang berfokus pada makna kehidupan dalam berinteraksi dengan Tuhan, orang lain, dan alam.

Kepercayaan relijius merupakan keyakinan seseorang pada hal-hal yang positif yang member rasa kesadaran pada kenyataan bahwa dalam hidup ini ada tujuan yang telah ditetapkan bagi setiap individu sebelumnya. Karena itu, ketika seseorang tidak berdaya dalam situasi mental yang terpuruk, maka motivasi

[7] C.R. Synder, Hal S, Shorey, dkk, *Hope and Academic Success in College, 2022,* Journal of Educational Psychology. Vol. 94. No. 4. 820-826

spiritual adalah jalan keluar atas pengharapan masa depannya.

c. Kontrol

Harapan dapat dikaitkan dengan kemampuan menentukan, pertahanan diri terhadap stress, kepemimpinan, dan menghindari ketergantungan. Karena itu, seseorang yang memiliki self control yang bersumber dari internal dirinya memiliki pengharapan untuk mengontrol nasibnya. Sedangkan seseorang yang self kontrolnya bersumber dari luar atau eksternal, maka selalu berharap dikontrol oleh kekuatan atau tekanan yang bersumber dari luar dirinya.

2. Teori Presepsi

Secara bahasa persepsi berasal dari bahasa latin yakni *"perseptio, percipio)* yang berarti tindakan menyusun, mengenali, dan menafsirkan informasi sensoris guna memberikan gambaran dan pemahaman tentang lingkungan.[8] Persepsi pada hakikatnya adalah merupakan proses penilaian seseorang terhadap obyek tertentu.

Persepsi merupakan suatu proses aktifitas dalam memberikan kesan, penilaian, pendapat, merasakan, dan menginterpresentasikan sesuatu berdasarkan informasi yang ditampilkan dari sumber lain (yang dipersepsi).[9]

Jalaluddin Rahmat mendefinisikan persepsi sebagai suatu pengalaman tentang objek peristiwa atau hubungan yang diperoleh dengan mengumpulkan informasi dan menafsirkan pesan[10]

---

[8] Wikipedia Bahsa Indinesia, *Persepsi"* diakses dari https://id.wikipedia.org/wiki/Persepsi, tanggal 3 September 2018

[9] Bimo Waligoto, *Psikologi Sosial; Suatu Pengantar*, (Yogyakarta;Andi, 2001), h. 53

[10] Jalaluddin Rahmat, *Psikologi Komunikasi,* (Bandung; Remaja Rosdakarya, 2004), h. 51

Sarlito W. Sarwono mendefinisikan persepsi merupakan proses perolehan, penafsiran, pemilihan dan pengaturan informasi indrawi.[11]

Menurut Sarlito W Sarwono bahwa ada sejumlah faktor yang mempengaruhi persepsi, yaitu, 1) Perhatian, 2) Kesiapan Mental, 3) Kebutuhan, 4) Sistem Nilai, 5) Tipe Kepribadian.[12]

Secara sosiologis, manusia memiliki persepsi yang berbeda-beda terhadap sesuatu baik itu dilihat dari faktor pengetahuan ataupun pengalamannya terhadap suatu kejadian. Persepsi individu pada hakikatnya terbentuk oleh budaya sekitar dan penerimaan pengetahuan dari generasi sebelumnya. Pengetahuan yang diperoleh akan digunakan untuk memaknai suatu fakta, peristiwa dan gejala yang dihadapinya. Persepsi merupakan suatu proses individu untuk mengorganisasikan dan menafsirkan kesan inderanya untuk memberikan makna.

3. Teori Ekpektasi

Menurut Olson dan Dover harapan pelanggan merupakan keyakinan pelanggan sebelum mencoba atau membeli suatu produk, yang dijadikan standar atau acuan dalam menilai kinerja produk tersebut. Menurut (Sri Mulyani bahwa model konseptual mengenai harapan pelanggan terhadap jasa dipengaruhi oleh faktor–faktor sebagai berikut : 1. *Enduring Service Intensifiers* 2. *Personal Need* / Kebutuhan perorangan 3. *Transitory Service Intensifiers* 4. *Perceived Service Alternatives* 5. *Self Percuived Service Role Situational Factors* 7. *Explicit Services Promises* 8. *Implicit Service Promises*. 9. *Word – of – Mouth* / Rekomendasi. 10. *Past Experience* / Pengalaman.[13]

---

[11] Sarlito W Sarwono, *Pengantar Psikologi Umum,* (Jakarta; PT. Rajawali Press, 2010), h. 24

[12] Sarlito W Sarwono, *Pengantar Psikologi Umum,* (Jakarta: PT. Rajawali Press, 2010), h. 103-106

[13] Sri Mulyani, *Dampak Kualitas Jasa Pelayanan Terhadap Perilaku Konsumen,* Jurnal Gemawisata, Vol. II Nomor 1, 2003

Enduring Service Intensifiers, yaitu meliputi harapan yang disebabkan oleh orang lain dan filosofi pribadi seseorang megenai jasa. 2. Kebutuhan Perorangan, yaitu segala kebutuhan dasar yang dirasakan seseorang demi menggapai kesejahteraan dan harapannya. 3. *Perceived Sevice alternatives*, yaitu Persepsi seseorang terhadap tingkat atau derajat pelayanan perusahaan lain yang sejenis. 4. *Explicit Services Promises*, yaitu janji pelayanan secara eksplisit, seperti tertuang dalam brosur atau iklan. 5 Rekomendasi, yaitu penyampaian pakar atau orang dipecaya kepada seseorang terkait suatu produk. 6. Past Experience atau pengalaman, yaitu pengalaman masa lalu yang diketahui atau pernah diterima, dan terus berkembang menjadi suatu harapan.

4. Teori Generasi Milenial

Menurut Manheim generasi merupakan suatu konstruksi sosial yang terdapat suatu sekelompok social yang memiliki kesamaan umur, cara pandang, dan latarbelakang yang sama. Suatu kelompok generasi merupakan kumpulan individu yang berlatarbelakang kesamaan tahun lahir dalam kurung waktu 20 tahun dengan kemiripan faktor sosial dan sejarah yang sama.[14]

Sedangkan menurut Kupperschmidt generasi merupakan suatu kelompok individu yang dapat diidentifikasi berdasarkan kesamaan tahun kelahiran, umur, lokasi, dan factor-faktor sosial dalam kehidupan kelompok individu tersebut yang memiliki pengaruh signifikan terhadap siklus pertumbuhannya.[15]

Para pakar sosiolog mendefinisikan generasi milenial sebagai generasi yang lahir dalam rentang waktu antara tahun 1980 sampai dengan 2000, diantara klasifikasi generasi milenial tersebut adalah:

---

[14] Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, *Profil Generasi Milineal Indonesia,* Jakarta; Kementerian PPPA, 2018, h. 13

[15] Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, *Profil Generasi Milineal Indonesia,* h. 13

Generasi milenial adalah generasi yang lahir pada rasio tahun 1980 sampai dengan 2000. Generasi Milenial juga disebut sebagai generasi Y. Istilah ini mulai dikenal dan dipakai pada editorial Koran besar Amerika Serikat pada Agustus 1993.

Menurut Stafford dan Griffis yang menyatakan bahwa generasi Milenial merupakan populasi yang terlahir dikisaran tahun 1980 sampai dengan 2000an. Sedangkan generasi Milenial menurut *United States Census Bureau* (2015) adalah mereka yang lahir antara tahun 1982 sampai dengan 2000.[16]

Secara umum, setiap 20 tahun terdapat sekolompok generasi yang memiliki cara pandang, situasi social, dan latarbelakang yang berbeda. Sebelum kemunculan generasi Milenial terdapat generasi X yang diidentifikasi lahir pada kurung waktu antara tahun 1960 sampai 1980. Generasi ini memiliki karakter tantangan terhadap risiko dan memiliki pertimbangan yang matang dalam pengambilan keputusan. Generasi ini terpengaruh dari sistem pengasuhan generasi sebelumnya, yaitu generasi *Baby Boomers.*

Sedangkan generasi yang lahir pada rentang waktu tahun tahun 1946 sampai dengan 1960 adalah generasi *baby boomers*. Generasi ini diidentifikasi lahir ketika berakhirnya perang dunia kedua, sehingga berbagai aspek kehidupan social perlu ditata ulang. Era perang dunia kedua tingkat kelahiran bayi cukup signifikan, sehingga generasi yang lahir pada masa itu disebut generasi *Baby Boom*.

Kemajuan ilmu pengetahuan dan tekhnologi berdampak pada pengembangan diberbagai bidang. Salah satunya perkembangan dibidang tekhnologi dan komunikasi. Jarak antara suatu negara dengan negara lain atau antara suatu wilayah dengan wilayah lainnya terasa begitu dekat, sehingga berbagai peristiwa dan informasi yang terjadi dibelahan dunia lain dapat dengan mudahnya

[16] Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, *Profil Generasi Milineal Indonesia,* h.14

diakses. Perkembangan tekhnologi dan komunikasi juga berdampak pada cara pandang, corak berfikir, dan prilaku generasi yang lahir di era kemajuan tekhnologi. Aspek pragmatis dan berfikir rasional cenderung mewarnai generasi yang lahir pada era ini.

Abad 21 merupakan era kemajuan tekhnologi komunikasi dan jaringan internet. Akses informasi dengan mudahnya diperoleh, hanya dalam satu gengaman, informasi yang bersumber dari berbagai belahan dunia dapat diakses. Generasi yang lahir tahun 1980an menikmati dampak dari kemajuan tekhnologi komunikasi ini. Karena itu, generasi milenial sangat akrab dengan tekhnologi informasi dan menjadikan sebagai kebutuhan hidup primer dalam menunjang aktifitas kehidupan dalam berbagai bidang.

Data Badan Pusat Statistik memperkirakan bahwa populasi Milenial di Indonesia pada tahun 2015 mencapai 33 persen dari total penduduk Indonesia, atau mencapai 83 juta jiwa. Angka ini akan terus berkembang seiring terjadinya puncak bonus demografi pada tahun 2020-2030, pada tahun 2020 populasi penduduk produktif mencapai 183,5 juta jiwa. Sementara generasi Milenial yang berusia 20-40 tahun atau usia produktif akan mencapai 36 persen dari total penduduk Indonesia, atau mencapai 86 juta jiwa.[17]

Asupan informasi melalui tekhnologi informasi berdampak pada pola pikir dan sikap para milenial. Karena itu, generasi ini memiliki kelebihan dari aspek pilihan pekerjaan. Kelebihan yang dimiliki berupa keuletan, kreatif, dinamis, akrab dengan teknologi dan media social, dan mudah resign dari suatu pekerjaan.

[17] Hasanuddin Ali dan Lilik Purwandi, *Millenial Nusantara, Pahami Karakternya, Rebut Simpatinya*, Cet. I; Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2017

Menurut Gallup, karakteristik generasi milenial di antaranya adalah:

a. Para Milenial bekerja bukan hanya sekedar untuk menerima gaji, tetapi juga untuk mengejar tujuan (sesuatu yang sudah dicitacitakan sebelumnya),
b. Milenial tidak terlalu mengejar kepuasan kerja, namun yang lebih Milenials inginkan adalah kemungkinan berkembangnya diri mereka di dalam pekerjaan tersebut (mempelajari hal baru, *skill* baru, sudut padang baru, mengenal lebih banyak orang, mengambil kesempatan untuk berkembang, dan sebagainya)
c. Milenial tidak menginginkan atasan yang suka memerintah dan mengontrol
d. Milenial tidak menginginkan *review* tahunan, Milenials menginginkan *on going conversation*
e. Milenial tidak terpikir untuk memperbaiki kekuranganya, Milenials lebih berpikir untuk mengembangkan kelebihannya.
f. Bagi milenial, pekerjaan bukan hanya sekedar bekerja namun bekerja adalah bagian dari hidup mereka.[18]

Ginerasi milenial dapat dipetakan dalam dua kluster, yaitu kluster milenial perkotaan, dan kluster milinela pedesaan. Generasi milenial perkotaan memiliki cirri yang berbeda dengan generasi milenial pedesaan. Ada tiga cirri utama generasi milenial perkotaan, yaitu, *pertama,* Kepercayaan diri yang tinggi (*confidence*), karakternya memiliki kepercayaan terhadap potensi diri sendiri (*self confidence*), bebas mengemukakan pendapat. *Kedua,* kreatifitas-dinamis, karakternya, kaya ide dan gagasan, berfikir kontekstual (*out of the box*), dan berfikir pragmatis

[18] Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, *Profil Generasi Milineal Indonesia,* h.16

dan realistis. *Ketiga,* sosialita, karakternya suka bersosialisasi dan aktif mengakses internet dan media sosial.[19]

Setiap generasi memiliki perbedaan karakter berdasarkan pengaruh ekternal, seperti lingkungan social, budaya, dan tekhnologi informasi. Akses informasi yang begitu cepat dan mudah menjadikan generesi milenial perkotaan harus beradaptasi dengan perkembangan kota dan social masyakatnya. Selain itu, cirri masyarakat perkotaan yang multikultur menyebabkan pergaulan Milenial akan sangat terbuka dan menjadikan perbedaan sebagai bagian dari dinamika kehidupan. Populasi penduduk perkotaan tahun 2020 mencapai 56,7 persen, artinya perkotaan akan selalu menarik bagi kaum urbanisasi, termasuk para Milenial.

5. Teori Perbankan Syariah

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut *finanncial intermediary* yang diartikan lembaga bank yang mempunyai aktivitas berkaitan dengan masalah uang.[20] Menurut Undang-undang RI nomor 1998 tanggal 10 November 1998 tentang perbankan dengan bunyi adalah "badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak[21]".

Bank syariah adalah suatu bank yang dalam aktivitasnya baik dalam penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan

---

[19] Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, *Profil Generasi Milineal Indonesia,* h. 23

[20] Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah, (*Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), h. 3.

[21] Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya,* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), h. 23.

mengenakan imbalan atas dasar prinsip syariah. Bank syari'ah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan operasionalisisnya pada bunga. Bank Islam atau biasa disebut dengan Bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan/perbangkan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al Qur'an dan Hadis Nabi saw. Dengan kata lain, Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syari'at Islam[22].

Pada dasarnya ketiga fungsi utama perbankan (menerima titipan dana, meminjamkan uang, dan jasa pengiriman uang) adalah boleh dilakukan, kecuali bila dalam melaksanakan fungsi perbankan melakukan hal – hal yang dilarang syariah. Dalam praktik perbankan konvesional yang dikenal saat ini, fungsi tersebut dilakukan berdasarkan prinsip bunga. Bank konvensional memang tidak serta merta identik dengan riba, namun kebanyakan praktik bank konvnsional dapat digolonglan sebagai transaksi ribawi[23].

Bank Syariah merupakan suatu bentuk perbankan yang mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam. Oleh karena itu praktek bank syariah ini bersifat universal artinya negara manapun dapat melakukan dan mengadopsi sistem bank syariah dalam hal :

a. Menetapkan imbalan yang akan diberikan kepada masyarakat sehubungan dengan penggunaan dana masyarakat yang dipercayakan kepadanya.
b. Menetapkan imbalan yang akan diterima sehubungan dengan penyediaan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan baik untuk keperluan investasi maupun modal kerja.

---

[22] Machmud Amir & Rukmana, *Bank Syariah*, (Jakarta: Erlangga, 2010), h. 23.

[23] Karnaen Perwataatmadja , *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1997), h. 11.

c. Menetapkan imbalan sehubungan dengan kegiatan usaha lainnya yang lazim dilakukan oleh bank syariah.

Pengertian umum Bank Syariah adalah bank yang dalam menjalankan usahanya berdasarkan pada prinsip-prinsip hukum atau syariah Islam dengan mengacu kepada al-Qur'an dan Hadis. Berusaha sesuai prinsip syariah Islam dimaksudkan di sini adalah beroperasi mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam khususnya yang menyangkut tata-cara bermuamalat secara Islam antara lain misalnya dengan menjauhi praktek-praktek yang mengandung unsur-unsur riba dan melakukan kegiatan investasi atas dasar bagi hasil pembiayaan perdagangan. Sedangkan kegiatan usaha dengan mengacu pada al-Qur'ab dan Hadis dimaksudkan adalah dalam melakukan operasi mengikuti larangan dan perintah yang terdapat dalam *al Qur'an* dan Sunnah Rasul Muhammad saw. Penekanan dalam pelarangan tersebut terutama berkaitan dengan praktek-praktek bank yang mengandung dan dapat menimbulkan riba[24]. Pelanggaran mengenai riba ini didasarkan pada firman Allah swt. dalam al-Qur'an QS al-Baqarah/2: 275 sebagai berikut:

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ ٱلۡمَسِّۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ فَمَن جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا خَٰلِدُونَ

Terjemahnya:

"Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus

[24] Purwaatmadja, Karnaen dan HM Syafi'i Antonio. *Apa dan Bagaimana Bank Islam* (Yogyakarta, 1992), h. 2.

berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya[25].

Pengertian Prinsip Syariah menurut Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*muḍārabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyārakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murābaḥah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan *(ijārah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain. Bank Syariah bukan sekedar bank bebas bunga, tetapi juga memiliki orientasi pencapaian kesejahteraan[26]

C. Bangunan Metodologi

1. Jenis Penelitian dan Lokasi Penelitian

Penelitian merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan metode kualitatif (*qualitative methode*) yang dilakukan dengan pendekatan interdisipliner, yaitu pendekatan fenomenologis dan manajemen syariah terhadap data primer dan data sekunder. Lokasi penelitan dilakukan di Makassar, yaitu pada masyarakat muslim Milenial, baik akademisi, pengusaha, mahasiswa, pelajar, pegawai, karyawan, tokoh agama, tokoh masyarakat, anggota majelis taklim, pengurus ormas Islam, dan ibu rumah tangga. di kota Makassar.

---

[25] Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta Selatan: Oasis Terrace Resident, 2012), h. 47.

[26] Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2009), h. 67.

2. Sumber Data dan Instrumen Penelitian

Sumber data dalam penelitian ini ada dua sumber yaitu, *pertama,* data primer yang bersumber dari studi lapangan. Data ini berupa informasi yang berasal dari bank syariah, institusi Islam meliputi perguruan tinggi islam, kantor kementerian agama, ormas islam, dan masyarakat muslim structural-formal dan sosial-kultural. *Kedua,* data sekunder berupa buku-buku, literatur, dan dokumen kantor.

3. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Observasi. Melakukan pengamatan pada bank syariah, institusi Islam, ormas Islam, dan kelompok majelis taklim di Makassar.
b. Wawancara. Proses wawancara dilakukan kepada informan terdiri dari, masyarakat struktural-formal (pegawai negeri/swasta, pengurus ormas/pesantren), dan masyarakat sosial-kultural.
c. Dokumentasi, berupa catatan dan dokumen terkait obyek penelitian
d. Studi Pustaka, yaitu mengkaji dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian ini.

4. Teknik Pengelolaan dan Analisis Data

Pengelolaan data dalam penelitian lapangan berlangsung sejak proses pengumpulan data yang dilakukan melalui tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi data.

5. Pengujian Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, istilah yang digunakan untuk pengujian keabsahan data berbeda dengan istilah yang digunakan pada penelitian kuantitatif. Perbedaan tersebut didasari atas aspek keabsahan data yang akan divalidasi. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji validitas internal (uji kredibilitas), validitas eksternal (*dependability*), realibilitas, dan obyektivitas

(*confirmability*).[27] Dalam penelitian ini, peneliti hanya menggunakan satu model pengujian validitas data, yaitu model validitas internal atau uji kredibilitas. Uji kredibilitas data yang digunakan adalah perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan, dan triangulasi teknik dan sumber.

[27] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, cet. XIII; Bandung: Alfabeta, h. 271

BAB II
EKSISTENSI PERBANKAN SYARIAH DI INDONESIA

A. Eksistensi Perbankan Syariah di Indonesia

Sistem perbankan syariah di Indonesia diwujudkan dalam kerangka sistem perekonomian Indonesia, khususnya berdasarkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, yakni menerapkan *dual banking sistem* (mengakomodir penerapan bank syariah dalam sistem perbankan konvensional). Kemudian Undang-Undang tersebut direvisi dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang mengatur dengan rinci landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh bank syariah. Kemudian dipertegas dengan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Payung hukum tersebut telah mendorong penguatan eksistensi perbankan syariah di Indonesia.[28] kemudian diikuti dengan berbagai peraturan-peraturan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI).

Secara sosiologis, pengaturan bank berdasarkan prinsip bagi hasil dilandasi oleh pemikiran bahwa bank syariah sebagai suatu sistem lembaga *intermediary* yang terintegrasi dalam sistem perbankan nasional merupakan bank alternative yang berdasarkan pada nilai-nilai Islam yang sesuai dengan keyakinan sebagian masyarakat Indonesia. secara sosiologis-empiris, aktualisasi nilai-nilai Islam di bidang ekonomi dan keuangan merupakan bentuk akomodatif terhadap konsep pemikiran bahwa ajaran Islam dapat diimplementasikan di Indonesia melalui internalisasi nilai-nilai (*value*) Islam dalam

[28] Wirdyaningsih, dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* (cet. III; Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007), h.2. Lihat juga, Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah, Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*, (cet. I; Jakarta; Erlangga, 2010), h. i

kehidupan sosiologis masyarakat. Bukan melalui formalisasi ajaran dalam bentuk mendirikan Negara Islam. Di sisi lain, sebagian masyarakat beranggapan bahwa ajaran Islam hanya dapat diaktualisasikan secara sistematis dan melembaga apabila diformalkan melalui suatu lembaga yang dipayungi oleh peraturan perundang-undangan.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia sangat progresif dan signifikan. Dari tahun ke tahun pertumbuhan bank syariah di Indonesia mengalami peningkatan yang tinggi. Pada tahun 2017, tercatat sudah ada 13 bank umum syariah, dan 26 unit bank umum yg membuka unit syariah, dan 160 bank BPRS, sehingga total jaringan kantor perbankan syariah mencapai 2.496 kantor.[29]

Menjamurnya perbankan syariah di Indonesia tidak terlepas dari payung hukum berupa peraturan perundang-undangan dan peraturan pemerintah yang mendukung dan memberikan kepastian hukum terhadap beroperasinya perbankan syariah. Hal itu dapat dilihat dengan diundangkannya Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang secara tegas memberikan payung hukum dan pengakuan akan eksistensi perbankan syariah di Indonesia. Kehadiran perbankan syariah juga memiliki andil yang signifikan dalam menanggulangi tingkat pengangguran terbuka di Indonesia dengan merekrut ribuan sarjana dari berbagai disiplin ilmu.

Data menunjukkan pada kuartal II tahun 2017 tercatat pangsa pasar aset perbankan syariah terhadap perbankan nasional telah mencapai 5,38%. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat total pangsa pasar bank syariah terhadap perbankan nasional telah mencapai 5,44%. Agustus 2017 total aset perbankan syariah telah mencapai Rp 387,74 triliun, sementara perbankan konvensional Rp 7.158,4 triliun.[30]

---

[29] Otoritas Jasa Keuangan (OJK), "*Statistik Perbankan Syariah*", *Situs Resmi OJK.* www. OJK. go.id. (3 September 2018)

[30] Otoritas Jasa Keuangan (OJK), "*Statistik Perbankan Syariah*", *Situs Resmi OJK.* www. OJK. go.id. (3 September 2018)

Pertambahan asset perbankan syariah disebabkan karena dikonversinya bank umum Nusa Tenggara Barat (NTB) menjadi Bank Umum Syariah NTB, faktor ini memicu naiknnya asset perbankan syariah secara nasional.

Umumnya pakar sosiologis memetakan generasi milenial sebagai generasi yang lahir antara kurun waktu 1980-2000. Pendefinisian ini bersumber dari istilah Milenial yang pertama kali dicetuskan oleh William Strauss dan Neil dalam bukunya yang berjudul *Millennials Rising: The Next Great Generation*, istilah milenial dicetuskan pada tahun 1987 setelah berasumsi bahwa generasi yang lahir pada tahun 1982 ketika memasuki jenjang pendidikan SMA akan terhubung dengan era milenial.[31] Setelah itu, istilah milenial dikaji dan diulas dalam berbagai teori. Kesimpulannya bahwa generasi milenial adalah generasi yang lahir kurung waktu tahun 1980-2000.

Perkembangan perbankan syariah tidak diikuti dengan ekspektasi masyarakat muslim, baik masyarakat muslim structural-formal di instansi perguruan tinggi Islam, organisasi kemasyarakatan Islam, kementerian agama, pengadilan agama, institusi pesantren, dan institusi mesjid maupun masyarakat social-kultural berafiliasi ke perbankan syariah. Secara sosiologis, umumnya masyarakat muslim kota Makassar belum sepenuhnya berafiliasi ke perbankan syariah. Belum menjadikan bank syariah sebagai bank pilihan utama untuk transaksi keuangannya. Masih ada kesan dan mispresepsi terhadap produk, sistem operasional, dan pelayanan bank syariah. Bank syariah masih dianggap syariah secara labelisasi saja, prinsip syariah sebagai brand image perbankan syariah belum terimplementasi secara optimal dalam produk, sistem operasional, dan pelayanan. Dugaan-dugaan tersebut menjadi alasan bahwa masalah ini layak untuk diteruskan dalam suatu kajian penelitian.

---

[31] Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan perlindungan Anak, *Statiktik Gender Tematik;Profil Generasi Milineal Indonesia,* cet. I; Jakarta: Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan PErlindungan Anak, 2018, h. 13-14

Umumnya masyarakat belum memahami dengan baik akad produk bank syariah. Salah satu faktornya, karena istilah akad produk bank syariah menggunakan istilah arab, sehinggan membutuhkan penjelasan secara detail dari pihak bank terkait karakteristik akad-akad produk. Kesalahan pemahaman karakteristik akad sering menyebabkan silang sengketa di kemudian hari. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman yang keliru terhadap karakteristik akad produk menyebabkan pembiayaan bermasalah dan berujung pada sengketa bank dengan nasabah.[32]

Indonesia diproyeksikan akan memasuki bonus demografi rentang waktu tahun 2020-2035. Ciri bonus demografi adalah jumlah penduduk usia produktif meningkat secara signifikan. Pada tahun 2020 populasi penduduk usia produktif mencapai 183,5 juta jiwa dari total penduduk Indonesia yang mencapai 271 juta jiwa. Salah satu kelompok generasi yang termasuk populasi penduduk produktifnya meningkat tajam adalah masyarakat Milenial. Data menunjukkan bahwa 2020 populasi Milenial produktif mencapai 46% atau sekitar 86 juta jiwa dari total populasi usia produktif penduduk Indonesia.[33]

Tahun 2020, Dunia dilanda wabah mematikan, covid 19. Pandemi Covid-19 mewajibkan setiap orang untuk *physical distancing* atau jaga jarak, selalu menggunakan masker, dan mengurangi kerumunan massa. Aktifitas transaksi keuangan sedapat mungkin dilakukan secara online dan mengurangi transaksi secara ofline dengan mendatangi bank-bank. Pandemi ini menegaskan tentang pentingnya pemanfaatan teknologi informasi dan perangkat digital untuk memasuki era digitalisasi sistem kehidupan dalam berbagai aspek. Milenial

---

[32] Rahman Ambo Masse dan Muh. Rusli, *Arbitrase Syariah, Formalisasi Hukum Islam dalam Ranah Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Secara Non Litigasi,* Yokyakarta: Trust Media Publishing, 2017, h. 59

[33] Hasanuddin Ali dan Lilik Purwandi, *Millenial Nusantara, Pahami Karakternya, Rebut Simpatinya,* cet. I; Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2017, h.28

merupakan generasi yang akrab dengan dunia digital dan mahir menggunakan fitur-fitur digital untuk merespons kebutuhannya, termasuk layanan transaksi keuangannya.

B. Aspek Sosiologis Kehadiran Perbankan Syariah

Awal berdirinya perbankan syariah di Indonesia dipanyungi dengan regulasi dalam kerangka dual-banking sistem atau sistem perbankan ganda dalam kerangka Arsitektur Perbankan Indonesia (API). Tujuan pendirian perbankan syariah adalah untuk mengakomodir espektasi sosio-ekonomi masyarakat yang menginginkan bank alternative berdasarkan prinsip syariah. Tahun 1991 merupakan tonggak bersejarah kehadiran perbankan syariah di Indonesia. Karena itu, untuk mengantisipasi dinamika perbankan syariah ke depan, maka pemerintah dan DPR yang memiliki kewenangan mengundangkan regulasi yang dapat mengakomodir perbankan syariah untuk mobilisasi dana masyarakat pada aktifitas ekonomi yang berazaskan prinsip syariah, prinsip kehati-hatian dan demokrasi ekonomi.

Sistem perbankan syariah dioperasikan berdasarkan prinsip bagi hasil. Prinsip ini menawarkan alternatif sistem pengelolaan keuangan yang saling menguntungkan bagi masyarakat dan bank. Pola kemitraan yang menjadi filosofi bagi hasil menonjolkan aspek keadilan dalam penetapan pembagian keuntungan, investasi yang berpedoman pada kehalalan, menghindari penipuan dalam kerjasama ekonomi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam transaksi keuangan. Perbankan syariah menjalankan tiga mekanisme dalam sistem usahanya, yaitu mekanisme investasi berbagi hasil, mekanisme jual beli dengan margin, dan mekanisme sewa dengan imbalan upah. Berdasarkan akad-akad tersebut, bank syariah menawarkan produk *funding*, *financing*, dan jasa. perbankan syariah menjadi alternatif sistem perbankan yang kredibel dan dapat dinikmati oleh seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali.

Produk dan instrumen bank syariah diarahkan untuk memobilisasi sector riil. Secara makro, meningkatnya penggunaan produk dan instrumen bank syariah akan dapat mengharmonisasikan sektor keuangan dengan sektor riil. Karena dengan sistem ini, sistem transaksi spekulatif dapat diminimalisir yang pada akhirnya mengarah pada keseimbagan sector keuangan dan produktifitas barang, jasa, dan tenaga kerja. hal ini akan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pencapaian kestabilan harga jangka menengah-panjang.

Berlakunya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, maka pengembangan industri perbankan syariah nasional semakin memiliki landasan hukum yang memadai dan akan mendorong pertumbuhannya yang lebih dinamis dan progresif.

C. Kebijakan Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia

Menurut *Global Islamic Economy Index* (GIEI) 2019/2019 bahwa industry keuangan syariah Indonesia berada pada posisi ke-8 dunia. Termasuk industry keuangan syariah adalah perbankan syariah. sedangkan ICD Thomson Reures merilis data tahun 2018 terkai asest keuangan syariah di Indonesia yang meningkat dari sebesar USD 47,6 miliar tahun 2016 menjadi USD 818,8 miliar tahun 2017

Perbankan syariah sebagai lokomotif industry keuangan syariah di Indonesia menjadi pilar pengembangan keuangan syariah di masa depan. Dengan total asset 431,4 triliun pada tahun 2018. Secara umum kondisi CAR 20.41 persen, ROA 1.35 persen, dan NPF mencapai 3.92 persen. Kondisi ini menjadikan bank syariah termasuk kategori sehat dan mampu kompetitif dalam industry perbankan di Indonesia.

Pengembangan perbankan syariah diarahkan untuk memberikan kemaslahatan terbesar bagi masyarakat dan berkontribusi secara optimal bagi perekonomian nasional. Oleh karena itu, maka arah pengembangan perbankan syariah nasional selalu mengacu kepada rencana-rencana strategis

lainnya, seperti Arsitektur Perbankan Indonesia (API), Arsitektur Sistem Keuangan Indonesia (ASKI), serta Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) dan Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RPJPN). Selain itu, acuan penting pengembangan perbankan syariah Indonesia adalah Master Plan Ekonomi Syariah Indonesia yang dikeluarkan oleh Komite nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah 2019-2024. Dalam jangka pendek, perbankan syariah nasional lebih diarahkan pada pelayanan pasar domestik yang potensinya masih sangat besar. Dengan kata lain, perbankan Syariah nasional harus sanggup untuk menjadi pemain domestik akan tetapi memiliki kualitas layanan dan kinerja yang bertaraf internasional.

Pada akhirnya, sistem perbankan syariah yang ingin diwujudkan oleh Bank Indonesia adalah perbankan syariah yang modern, yang bersifat universal, terbuka bagi seluruh masyarakat Indonesia tanpa terkecuali. Sebuah sistem perbankan yang menghadirkan bentuk-bentuk aplikatif dari konsep ekonomi syariah yang dirumuskan secara bijaksana, dalam konteks kekinian permasalahan yang sedang dihadapi oleh bangsa Indonesia, dan dengan tetap memperhatikan kondisi sosio-kultural di dalam mana bangsa ini menuliskan perjalanan sejarahnya. Hanya dengan cara demikian, maka upaya pengembangan sistem perbankan syariah akan senantiasa dilihat dan diterima oleh segenap masyarakat Indonesia sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan negeri.

D. *Grand Strategy* Pengembangan Pasar Perbankan Syariah

Sebagai langkah konkrit upaya pengembangan perbankan syariah di Indonesia, maka Bank Indonesia dan Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah memetakan beberapa peluang dan tantangan secara empirik terkait pengembangan perbankan syariah di Indonesia. sebagaimana tergambar dalam tabel berikut:

No	Aspek	Peluang	Tantangan
1.	Sumber Daya Manusia	1. Tingginya Populasi masyarakat Muslim Indonesia. 2. Output program studi ekonomi syariah pada Perguruan Tinggi Keagamaan Islam Negeri dan PT Swasta menjadi input SDM bagi bank syariah.	Sebaran SDM yang berkompoten dibidang ekonomi syariah belum merata pada sektor industri perbankan syariah
2.	Regulasi dan Tata Kelola	1. Dukungan regulasi dan masterplan dari OJK, Kemenkeu, Kemenag, dan KNKES 2. Masterplan terkait pengemebangan industri halal dan *social Islamic finance* merupakan peluang bagi bank syariah untuk dapat menjangkau segmen pasar yang lebih dalam 3. Program akselerasi BPKH dan pemerintah.	1. Integrasi kebijakan dan rencana, serta masterplan belum berjalan optimal dengan baik. 2. Belum ada keselarasan visi dan misi dari regulasi yang terdapat pada masing-masing *master plan* yang dibuat antar departemen
3.	Riset dan Pengembangan	1. Terdapat program studi S3 prodi Perbankan Syariah di tingkat perguruan tinggi. 2. Terdapat berbagai lembaga riset/*training* yang fokus pengembangan ekonomi syariah. 3. Terdapat program desiminasi hasil riset unggulan di tingkat nasional dan internasional.	1. Pembiayaan riset dan publikasi bidang kajian perbankan syariah masih rendah. 2. Open akses untuk riset ke lembaga-lembaga keuangan syariah belum optimal

4.	Literasi	1. Masifnya program literasi perbankan syariah ditingkat regulator. 2. Literasi keuangan yang dilakukan ke berbagai segmen masyarakat. 3. Program literasi ditingkat masyarakat Milenial dengan pemanfaatan tekhnologi informasi untuk menjaring market share Milenial perkotaan.	1. Literasi hanya menyentuh kalangan kampus. 2. Image masyarakat terkait produk bank syariah masih pragmatis.

E. Progres Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia

Sejak beroperasinya Bank Muamalat sebagai bank pertama syariah tahun 1992, kemudian diikuti oleh pembenahan regulasi dibidang perbankan syariah. sejak itu, progress pendirian dan pembukaan jaringan kantor perbankan syariah mulai diperluas diberbagai provinsi di Indonesia. Terbitnya regulasi Undang-undang RI Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah menjadikan eksistensi perbankan syariah di Indonesia semakin kuat. Organisasi dan kegiatan operasioanl perbankan syariah semakin ligitimed berdasarkan UUPS tersebut. Sejak itu, progress pendirian bank syariah baru atau konversi bank konvensional ke perbankan syariah semakin menggeliat. Beberapa bank Pembangunan Rakyat Daerah (BPD) mengkonversi menjadi bank umum syariah, seperti BPD Aceh dan BPD NTB. Perkembangan bank syariah dapat terlihat pada tabel berikut:

Jumlah Bank Syariah 2020

No	Jenis	Total
1.	Bank Umum Syariah	14 Bank Umum Syariah
2.	Jaringan Kantor Bank Umum Syariah	1.923 Kantor
3.	ATM	2.827 Mesin ATM
4.	SDM	49.923 Orang
5.	Total Aset Bank Umum Syariah	349.950 Triliun

Sedangkan jumlah kantor cabang bank syariah yang berada di kota Makassar tahun 2020 sebanyak sembilan kantor, yaitu, Bank Muamalat, Bank Mandiri Syariah, Bank BNI Syariah, Bank BRI Syariah, Bank Danamon Syariah, Bank Panin Dubai, Bank Mega Syariah, Bank Bukopin Syariah, Bank Permata Syariah.

Berdasarkan data April 2019, total aset perbankan syariah yang beroperasi di wilayah Sulawesi Selatan mencapai Rp7,9 triliun dari total aset perbankan nasional di sulsel yang mencapai Rp147,06 triliun. Sedangkan aspek pembiayaan periode tahun 2019 mencapai Rp. 6,423 triliun. Namun pertumbuhan pembiayaan diiringi dengan tinginya pembiayaan bermasalah atau Non Performing Financing (NPF) pada perbankan syariah Sulawesi Selatan, yaitu sekitar 4,75% dibanding bank umum di level 3,68%. Hal ini tentu berpengaruh terhadap laba dan pendapatan perbankan syariah Sulawesi Selatan.

BAB III
AKAD PERJANJIAN PERBANKAN SYARIAH

A. Kebutuhan terhadap Perbankan Syariah

Ekonomi adalah salah satu aspek kehidupan, sedangkan Islam adalah agama yang sempurna. Sebagai agama yang sempurna mustahil Islam tidak dilengkapi dengan sistem dan konsep ekonomi, karena itu permasalahan ekonomi tentu juga sudah diatur di dalam Islam. Dalam Islam, ekonomi bertujuan untuk membawa kepada konsep *al-falaḥ* (kejayaan)[34] di dunia dan di akhirat, selain itu ekonomi Islam juga menempatkan manusia sebagai khalifah di muka bumi ini, semua bahan-bahan yang ada dilangit dan di bumi telah diperuntukkan untuk manusia.[35] Hal ini yang membedakan sistem ekonomi Islam dengan sistem ekonomi lainnya, karena di dalam sistem ekonomi selain Islam bertujuan hanya untuk kepuasan dan kejayaan di dunia saja.

Dalam perkembangan selanjutnya ekonomi Islam melahirkan perbankan syariah.Perbankan syariah juga dikenal sebagai *Islamic banking*, kata *Islamic* pada awalnya dikembangkan sebagai suatu respon dari kalangan ekonomi dan praktisi. Perbankan syariah yang berusaha mengakomodir berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariat Islam, khususnya yang berkaitan dengan pelarangan praktek riba, kegiatan yang bersifat spekulatif yang serupa dengan perjudian (*maisīr*), ketidakpastian (*garar*), dan pelanggaran prinsip keadilan dalam transaksi, serta keharusan penyaluran dana investasi pada kegiatan usaha yang etis dan

---

[34]Mahmud Yunus, *KamusArab-Indonesia* (Jakarta: PT. Hidakarya Agung, 1989), h. 323.

[35]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 7.

halal secara syariah.[36]Salah satu syarat penting dalam lembaga keuangan yaitu adanya akad yang menjadi bentuk kesepakatan antara kedua belah pihak.

Formulasi akad dalam era modern cukup variatif, namun masih berkutat dalam kerangka mencari legitimasi syar'i bagi pengembangan produk-produk perbankan syariah.Hal demikian sebagai upaya memacu akselerasi industri keuangan syariah untuk dapat berkompetisi dengan industri keuangan berbasis bunga.Literatur fiqh muamalah modern sarat dengan berbagai formulasi formal akad-akad yang diperlukan untuk melegitimasi upaya memaksimalkan margin industri keuangan syariah.Hal ini ditandai dengan bermunculannya akad-akad yang dikategorikan akad-akad baru yang belum disebut pada masa awal Islam namun masih dalam kerangka yang diformulasikan secara rinci dalam literatur fikih klasik.

B. Konsep Akad dalam Fikih Muamalah

Kata akad berasal dari kata bahasa Arab yang berarti, membangun atau mendirikan, memegang, perjanjian, percampuran, menyatukan.[37]Akad dapat juga diartikan sebagai kontrak (perjanjian yang tercacat).[38] Secara etimologi, akad adalah ikatan antara dua perkara, baik ikatan secara nyata maupun ikatan secara maknawi, dari satu segi maupun dari dua segi.[39]Pengertian akad secara bahasa adalah ikatan, mengikat.Dikatakan ikatan (*al-rabṭ*) maksudnya adalah menghimpun atau mengumpulkan dua ujung tali dan

---

[36]Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Alfabet, 2007), h. 128.

[37]Louis Ma'luf, *Al-Munjid fi al-Lughat wa al-'Alam* (Beirut: Dar al-Masyriq, 1986), h. 518.

[38]A. Warson Al Munawir, *Kamus Arab Indonesia al-Munawir* (Yogayakarta: Ponpes Al Munawir, 1984), h. 1023.

[39]Wahbah Az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh* (Beirut: Dar Al-Fikr, 1989), h. 80.

mengikatkan salah satunya pada yang lainnya hingga keduanya bersambung dan menjadi seutas tali yang satu.[40]

Secara terminologi, ulama fikih membagi akad dari dua segi, yaitu secara umum dan secara khusus. Akad secara umum adalah segala sesuatu yang dikerjakan oleh seseorang berdasarkan keinginannya sendiri seperti wakaf, talak, pembebasan, atau sesuatu yang pembentukannya membutuhkan keinginan dua orang, seperti jual-beli, perwakilan dan gadai.[41] Pengertian akad secara umum di atas adalah sama dengan pengertian akad dari segi bahasa menurut pendapat ulama Syafi'iyah, Malikiyah dan Hanabilah

Sedangkan pengertian akad secara khusus adalah perikatan yang ditetapkan dengan ijab dan kabul berdasarkan ketentuan syarak yang berdampak pada objeknya.[42] Syarat terjadinya akad adalah segala sesuatu yang disyaratkan untuk terjadinya akad secara syara'.Jika tidak memenuhi syarat tersebut, akad menjadi batal.[43]Sedangkan rukun akad adalah sesuatu yang harus ada dalam suatu perjanjian atau akad. Adapun rukun-rukun dan syarat-syarat akad[44] adalah sebagai berikut:

1. Orang yang berakad (*'āqid*), contoh: penjual dan pembeli.

   Dalam hal ini, subyek akad harus sudah *āqil* (berkal), *tamyīz* (dapat membedakan), *mukhtār* (bebas dari paksaan). Selain itu, berkaitan dengan orang yang berakad, ada tiga hal yang harus diperhatikan yaitu:[45]

   a. Kecakapan (*ahliyah*), adalah kecakapan seseorang untuk memiliki hak (*ahliyah lal-wujūb*) dan dikenai kewajiban

---

[40]Ghufron A. Mas'adi, *Fiqih Muamalah Kontekstual* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), h. 75.

[41]Rachmad Syafe'i, *Fiqih Muamalah* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2004), h. 43.

[42] Rachmad Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, h. 44.

[43]Ahamd Azar Basyir, *Asas-Asas Hukum Muamalat* (Yogyakarta: UII Press, 2004), h. 78-82.

[44]Rachmad Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, h. 45.

[45]Gemala Dewi, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* (Jakarata: Kencana, 2005), h. 55-58.

atasnya dan kecakapan melakukan tasarruf (*ahliyatul adā'*).

b. Kewenangan (*wilāyah*), adalah kekuasaan hukum yang pemiliknya dapat bertasarruf dan melakukan akad dan menunaikan segala akibat hukum yang ditimbulkan.
c. Perwakilan (*wakālah*) adalah pengalihan kewenagan perihal harata dan perbuatan tertentu dari seseorang kepada orang lain untuk mengambil tindalan tertentu dalam hidupnya.

2. Sesuatu yang diakadkan (*ma'qūd 'alaih*), contoh: harga atau barang.Adapun syarat-syarat obyek akad adalah:
   a. Obyek perikatan telah ada sebelum akad dilangsungkan
   b. Obyek perikatan dibenarkan oleh syariah
   c. Obyek akad harus jelas dan dikenali
   d. Obyek dapat diserah terimakan

3. *Sigat*, yaitu ijab dan kabul.

   Hal yang penting bagi terjadinya akad adalah adanya ijab dan kabul. Ijab dan kabul adalah suatu perbuatan atau pernyataan untuk menunjukkan suatu keridaan dalam berakad di antara dua orang atau lebih, sehingga terhindar atau keluar dari suatu ikatan yang tidak berdasarkan syarak.[46] Oleh karena itu, dalam Islam tidak semua kesepakatan atau perjanjian dapat dikategorikan sebagai akad, terutama kesepakatan yang tidak didasarkan pada keridlaan dan syariat Islam.

C. Jenis Akad Perbankan Syariah

Keberadaan bank syariah dalam sistem perbankan Indonesia berawal dari hasil lokakarya yang membahas tentang bunga bank dan perbankan di Cisarua Bogor tanggal 19-22 Agustus 1990. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional (Munas) IV MUI dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank syariah di

[46]Rachmad Syafe'i, *Fiqih Muamalah*, h. 45.

Indonesia. Secara formal keberadaan bank syariah di Indonesia dimulai tahun 1992, yaitu Bank Muamalat berdiri sebagai bank syariah pertama. Kemudian bank konvensional diizinkan melaksanakan *dual banking sistem* (sistem perbankan ganda) dan bank konvensional diperkenankan membuka kantor layanan syariah, yang sekarang ini sudah banyak bank konvensional membuka layanan syariah dan semakin berkembang dengan adanya permintaan masyarakat akan jasa tabungan tanpa bunga.[47]

Istilah yang digunakan untuk sebutan bank syariah adalah bank Islam. Muhammad menyebutkan "Bank syariah adalah lembaga keuangan perbankan yang operasionalnya dan produknya dikembangkan berlandaskan al-Qur'an dan Hadis Nabi Saw".[48] Bank syariah yaitu "Bank yang dalam aktivitasnya; baik dalam penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas dasar prinsip syariah".[49] Bank syariah berarti bank yang tata cara beroperasinya didasarkan pada tata cara bermuamalat secara Islam, yakni mengacu kepada ketentuan-ketentuan al-Qur'an dan Hadis. Bank syariah memiliki karakteristik umum dan menjadi landasan dasar bagi operasional bank syariah secara keseluruhan yaitu prinsip bagi hasil (*profit sharing*). Secara syariah, prinsipnya berdasarkan kaidah *mudārabah*. Berdasarkan prinsip ini, bank syariah akan berfungsi sebagai mitra, baik dengan penabung maupun dengan pengusaha yang menjamin dana. Adapun prinsip utama yang dianut oleh bank Islam,[50] sebagai berikut:

1. Larangan riba (bunga) dalam berbagai bentuk transaksi;

---

[47]Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 25.

[48]Muhammad, *Kebijakan Fiskal dan Moneter dalam Ekonomi Islam* (Jakarta: Salemba Empat, 2002), h. 94.

[49]Ahmad Rodoni dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2008), h. 14.

[50]Zainul Arifin. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah* (Jakarta: Azkia Publisher, 2009), h. 15.

2. Menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada perolehan keuntungan yang sah menurut syariah; dan
3. Memberikan zakat.

Menurut Amir Machmud dan Rukmana, setiap bank syariah dalam menjalankan usahanya minimal mempunyai lima prinsip operasional,[51] yaitu:

1. Prinsip simpanan giro, yaitu fasilitas yang diberikan oleh bank untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang berlebihan dana untuk menyimpan dananya dalam bentuk *wadī'ah*, yang diberikan untuk tujuan keamanan dan pemindahbukuan, bukan untuk tujuan investasi guna mendapatkan keuntungan seperti halnya tabungan atau deposito.
2. Prinsip bagi hasil, yaitu meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana dan pengelola dana.
3. Prinsip jual beli dan mark-up (margin keuntungan), yaitu pembiayaan bank yang diperhitungkan keuntungan dalam bentuk nominal.
4. Prinsip sewa, pemindahan hak atas barang melalui pembayaran upah sewa, atau pun dilanjutkan dengan pemindahan kepemilikan.
5. Prinsip jasa, meliputi seluruh kekayaan non pembiayaan yang diberikan bank seperti transfer dan lainnya

Bank konvensional dan bank syariah dalam beberapa hal memiliki persamaan, terutama dalam sisi teknis penerimaan uang, mekanisme transfer, teknologi komputer yang digunakan, syarat-syarat umum memperoleh pembiayaan seperti KTP, NPWP, proposal, laporan keuangan, dan sebagainya.Akan tetapi, terdapat banyak perbedaan mendasar di antara keduanya.Perbedaan itu menyangkut aspek legal,

[51]Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah; Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia* (Jakarta: Erlangga, 2010), h. 27-28.

struktur organisasi, usaha yang dibiayai, dan lingkungan kerja.[52]

Menurut Muhammad, perbedaan tersebut dapat dilihat dari ciri-cirinya. Perbedaan tersebut dapat dilihat dari beberapa hal, yakni:

1. Beban biaya.

   Beban biaya yang disepakati di antara para pihak dalam untuk transaksi pembiayaan *qarḍ al-ḥasan*, digunakan istilah biaya administrasi atau biaya pelayanan.Sedangkan untuk pembiayaan *Bai' Bithaman Ajil* dan *Murābahah* digunakan istilah marjin keuntungan. Hal ini berarti, bahwa:

   a. Besarnya beban biaya tidak kaku dan dapat dilakukan tawar-menawar dalam batas-batas yang wajar.
   b. Beban biaya hanya dikenakan sampai batas waktu yang telah disepakati bersama dalam suatu kontrak baru untuk menyelesaikannya.

2. Tidak menggunakan persentase.

   Dalam hal pembebanan kewajiban membayar dalam semua kontrak bank Islam selalu dihindarkan penggunaan persentase. Sebab penggunaan persentase mempunyai potensi yang besar untuk melipat gandakan secara otomatis beban biaya dan pokok pinjaman yang karena sesuatu hal terlambat dibayar.

3. Tidak ada keuntungan yang pasti.

   Pada dasarnya yang dilarang dalam kegiatan muamalah adalah mencantumkan keuntungan yang pasti yang ditetapkan pada waktu pengikatan kontrak pembiayaan.Sedangkan yang diperkenankan dalam sistem muamalah Islam adalah kontrak yang dilakukan baik dalam bentuk pembiayaan *mudārabah* maupun musyarakah yang hakikatnya merupakan sistem yang didasarkan pada penyertaan dengan sistem bagi hasil.

[52]Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, h. 29.

4. Dalam simpanan digunakan prinsip *Wadī'ah*.

   Kegiatan menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, oleh penabung dianggap sebagai titipan. Sedangkan pihak bank menganggapnya sebagai barang titipan yang diamanatkan sebagai penyertaan dana pada proyek-proyek yang dibiayai oleh bank Islam. Itulah sebabnya penabung berhak atas bagi hasil usaha bank yang persentasenya tidak diperjanjikan secara pasti.Keuntungan sistem ini dibandingkan dengan sistem penetapan persentase keuntungan secara pasti, bahwa dalam sistem bagi hasil ini kemungkinan untuk dapat keuntungan yang lebih besar dari keuntungan yang didapatkan.

5. Jual beli uang yang sama dilarang.

   Pada dasarnya kegiatan transaksi yang dilarang dalam operasionalisasi Bank Islam adalah seolah-olah melakukan jual beli atau sewa-menyewa uang dari bentuk mata uang yang sama dengan memperoleh keuntungan darinya. Oleh karena itu, dalam produk pembiayaan yang dilakukan oleh Bank Islam tidak dalam bentuk pembiayaan/talangan untuk pengadaan barang langsung oleh Bank dari pemasok yang ditujukan oleh pihak nasabah. Selanjutnya biaya yang telah dikeluarkan oleh pihak Bank merupakan utang nasabah kepada Bank untuk dibayar dengan cara pembayaran tangguh, cicilan, dan sewa. Dengan sistem operasi seperti ini, maka nasabah bank Islam tidak mungkin sama sekali menyelewengkan dana pinjaman tersebut seperti yang terjadi pada Bank konvensional.

6. Jaminan kebendaan terhadap utang.

   Lazimnya pada bank konvensional bahwa jaminan kebendaan terhadap utang dari pinjaman merupakan hal yang sangat menentukan dalam persetujuan pemberian pinjaman.Sebaliknya, dalam bank Islam caranya sangat berbeda. Sebab dengan pemberian pinjaman dalam bentuk talangan dana untuk pembelian barang/aktiva/barang modal tersebut, maka operasi bank Islam pada dasarnya tidak mengutamakan jaminan kebendaan dari peminjaman.

Sebab barang yang ditalangi pembeliannya oleh bank masih menjadi milik bank sepenuhnya selama utang peminjam belum lunas.

7. Pendapatan non-halal.

Sebagaimana kehidupan masyarakat di Indonesia, yang cukup heterogen ini, bank Islam tidak dapat lepas dari kondisi tersebut. Bisa jadi bank Islam tidak dapat menghindarkan diri sama sekali dengan transaksi bunga yang telah mengakar sekian tahun lamanya. Oleh karena itu, apabila bank Islam memperoleh dana dari transaksi tidak halal, sebagaimana yang dilakukan oleh Islamic Development Bank hasil transaksi tersebut dimasukkan dalam "rekening pendapatan non halal" yang penggunaannya diperuntukkan bagi masyarakat muslim yang terkena musibah, atau kebutuhan masyarakat lainnya yang bersifat sosial.[53]

Selain itu, menurut Amir Machmud dan Rukmana perbedaan tersebut dapat dilihat pada table berikut:[54]

No.	Aspek	Bank Islam	Bank Konvensional
1	Legalitas	Akad syariah	Akad konvensional
2	Struktur organisasi	Penghimpunan dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syariah	Tidak terdapat dewan sejenis
3	Bisnis dan usaha yang dibiayai	a) Melakukan investasi-investasi yang halal saja. b) Hubungan dengan nasabah dalam	Investasi yang halal dan haram profit oriented. Hubungan dengan nasabah

[53]Muhammad, *Kebijakan Fiskal dan Moneter dalam Ekonomi Islam*, h. 99-100.

[54]Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah; Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*, h. 33.

		bentuk hubungan kemitraan. c) Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli, atau sewa. d) Berorientasi pada keuntungan (*profit oriented*) dan kemakmuran dunia akhirat.	dalam bentuk hubungan kreditor-debitur. Memakai perangkat bunga.
4	Lingkungan kerja	Islami	Non Islami

Terkait dengan akad dalam dunia perbankan syariah, akad yang dilakukan memiliki konsekuensi duniawi dan ukhrawi karena akad yang dilakukan itu berdasarkan Hukum Islam.Seringkali nasabah berani melanggar kesepakatan atau perjanjian yang telah dilakukan bila hukum itu berdasarkan hukum positif saja.Tetapi tidak demikian dalam Islam, perjanjian tersebut memiliki pertanggung jawaban hingga *yaum al-qiyāmah*.[55]

Dalam operasional praktek ekonomi Islam dikenal produk-produk yang diperkenalkan kepada masyarakat melalui perbankan syariah, dimana sebelum mengenal dan mengetahui lebih jauh tentang produk-produk tersebut, maka terlebih dahulu harus dipahami tentang berbagai prinsip bertransaksi secara syariah. "transaksi" (*transaction*)[56] yang mempunyai arti pelaksanaan; perjanjian (berunding); pelaksanaan perjanjian dan "syariah" yang berarti sesuai hukum Islam, transaksi syariah berarti pelaksanaan kegaiatan bermuamalah sesuai dengan syariah/hukum Islam.

Transaksi Syariah dalam bermuamalah melalui Lembaga Keuangan Syariah (LKS), perbankan Syariah, BPR Syariah atau Baitu al-Mal wa al-Tamwil (BMT) atau yang sejenisnya diselenggarakan dan dilaksanakan sesuai garis-garis ketentuan

[55]Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, h. 29-30.

[56]S. Wojowaskito, Wasito W., *Kamus Lengkap* (Bandung: Hasta, 2003), h. 24.

syar'i (hukum Islam) dan hukum positif yang berlaku (Bank Indonesia). Secara garis besar dijumpai dua bentuk akad transaksi syariah, yaitu akad *tabarru'* dan akad *tijārah* (bisnis).

Akad *tabarru'* (kebajikan) yakni akad dalam transaksi perjanjian antara dua orang atau lebih dan tidak *profit oriented* (tujuan keuntungan). Akad *tabarru'* berguna untuk tujuan adanya rasa saling menolong antar sesama dengan tanpa mengharap adanya balasan (imbalan keuntungan) kecuali pahala dan ridho Allah, sehingga masing-masing pihak tidak dapat mengambil keuntungan dari bentuk transaksi tersebut. Yang tergolong dalam transaksi syariah ini antara lain: *Qarḍ*, *Rahn, Hawālah, Wakālah, Wadī'ah, Kafālah* dan *Waqf*.[57]

Akad *tijārah* (bisnis) yang merupakan jenis akad transaksi perjanjian antara dua orang atau lebih yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan (*profit oriented* bisnis), dan masing-masing pihak terkait berhak untuk mendapatkan bagian keuntungan sesuai dengan besaran yang telah disepakati bersama. Akad *tijārah* bisa diubah menjadi akad *tabarru'* bila dilakukan dengan ikhlash dan sebaliknya akad *tabarru'*tidak boleh digantikan akad *tijārah*.[58]

Setiap akad dalam perbankan syariah, baik dalam hal barang, pelaku transaksi, maupun ketentuan lainnya harus memenuhi ketentuan akad, sebagaimana dalam hal:

a. Rukun, yang mencakup: penjual, pembeli, barang, harga dan ijab dan kabul.
b. Syarat, yang meliputi:
    1) Barang dan jasa harus halal sehingga transaksi atas barang dan jasa yang haram menjadi batal demi adanya hukum Islam.
    2) Harga barang dan jasa harus jelas.
    3) Tempat penyerahan (*delivery*) harus jelas karena akan berdampak pada biaya transportasi.

---

[57]Sunarto Zulkifli, *Transaksi Perbankan Syariah* (Bandung: Zikrul Hakim, 2003), h. 13.

[58]Sunarto Zulkifli, *Transaksi Perbankan Syariah*, h. 13.

4) Barang yang ditransaksikan harus sepenuhnya dalam kepemilikan. Tidak boleh menjual sesuatu yang belum dimiliki atau dikuasai, seperti yang terjadi pada transaksi *short sale* dalam pasar modal. [59]

Berbagai jenis akad yang diterapkan oleh bank syariah dapat dibagi ke dalam enam kelompok pola, yaitu:

a. Pola Titipan, seperti *wadi'ah yad amanah* dan *wadī'ah yad ḍamānah;*

Secara umum *wadī'ah* adalah titipan murni dari pihak penitip (*muwaddi'*) yang mempunyai barang/aset kepada pihak penyimpan (*mustawda'*) yang diberi amanah/kepercayaan, baik individu maupun badan hukum, tempat barang yang dititipkan harus dijaga dari kerusakan, kerugian, keamanan, dan keutuhannya, dan dikembalikan kapan saja penyimpan menghendaki. Barang/aset yang dititipkan adalah sesuatu yang berharga yang dapat berupa uang, barang, dokumen, surat berharga, atau barang berharga lainnya.[60]

Dalam konteks ini, pada dasarnya pihak penyimpan (*custodian*) sebagai penerima kepercayaan (*trustee*) adalah yad al-amanah 'tangan amanah' yang berarti bahwa ia tidak diharuskan bertanggung jawab jika sewaktu dalam penitipan terjadi kehilangan atau kerusakan pada barang/aset titipan, selama hal ini bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang/aset titipan. Biaya penitipan boleh dibebankan kepada pihak penitip sebagai kompensasi atas tanggung jawab pemeliharaan.barang/aset yang dititipkan, melainkan hanya menjaganya. Selain itu, barang/aset yang dititipkan tidak boleh dicampuradukkan dengan barang/aset lain, melainkan harus dipisahkan untuk masing-masing barang/aset penitip.

---

[59]Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, h. 29-30.

[60]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara* (Jakarta: Bank Indonesia, 2006), h. 40-41.

Dari prinsip *yad al-amanah* 'tangan amanah' kemudian berkembang prinsip yadhdhamanah 'tangan penanggung' yang berarti bahwa pihak penyimpan bertanggung jawab atas segala kerusakan atau kehilangan yang terjadi pada barang/aset titipan. Hal ini berarti bahwa pihak penyimpan atau *custodian* adalah trustee yang sekaligus *guarantor* 'penjamin' keamanan barang/aset yang dititipkan. Ini juga berarti bahwa pihak penyimpan telah mendapatkan izin dari pihak penitip untuk mempergunakan barang/aset yang dititipkan tersebut untuk aktivitas perekonomian tertentu, dengan catatan bahwa pihak penyimpan akan mengembalikan barang/aset yang dititipkan secara utuh pada saat penyimpan menghendaki. Hal ini sesuai dengan anjuran dalam Islam agar aset selalu diusahakan untuk tujuan produktif (tidak *idle* atau didiamkan saja).[61]

b. Pola Pinjaman, seperti *qarḍ* dan *qarḍ al-ḥasan;*

Qarḍ merupakan pinjaman kebajikan/lunak tanpa imbalan, biasanya untuk pembelian barang-barang *fungible* (yaitu barang yang dapat diperkirakan dan diganti sesuai berat, ukuran, dan jumlahnya). *Qarḍ* biasa digunakan untuk menyediakan dana talangan kepada nasabah prima dan untuk menyumbang sektor usaha kecil/mikro atau membantu sektor sosial. Dalam hal yang ini, skema pinjamannya disebut *qarḍ al-ḥasan*. *Qarḍ* dapat digunakan sebagai akad simpanan dan dapat pula digunakan sebagai akad pembiayaan.[62]

c. Pola Bagi Hasil, seperti *muḍārabah* dan *musyārakah;*

Akad bank syariah yang utama dan paling penting yang disepakati oleh para ulama adalah akad dengan pola bagi hasil dengan prinsip *mudharabah* (*trustee profit sharing*) dan *musyarakah* (*joint venture profit sharing*).Prinsipnya adalah *al-gunm bi al-gurm* atau *al-kharãj bi al-damãn*, yang

---

[61]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara,* h. 42.

[62]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara,* h. 45-46.

berarti bahwa tidak ada bagian keuntungan tanpa ambil bagian dalam risiko, atau untuk setiap keuntungan ekonomi riil harus ada biaya ekonomi riil.

Konsep bagi hasil yang digambarkan dalam buku Fikih pada umumnya diasumsikan bahwa para pihak yang bekerja sama bermaksud untuk memulai atau mendirikan suatu usaha patungan (*joint venture*) ketika semua mitra usaha turut berpartisipasi sejak awal beroperasi dan tetap menjadi mitra usaha sampai usaha berakhir pada waktu semua aset dilikuidasi. Jarang sekali ditemukan konsep usaha yang terus berjalan (running business) ketika mitra usaha bisa datang dan pergi setiap saat tanpa mempengaruhi jalannya usaha.[63]

d. Pola Jual Beli, seperti *murābahah, salam,* dan *istisnā;*

Jual beli (*buyū'*, jamak dari *bai'*) atau perdagangan atau perniagaan atau *trading* secara terminologi Fikih Islam berarti tukar menukar harta atas dasar saling ridha (rela), atau memindahkan kepemilikan dengan imbalan pada sesuatu yang diizinkan. Dalam Fikih Islam dikenal berbagai macam jual beli. Dari sisi objek yang diperjual-belikan, jual beli dibagi tiga, yaitu:

1) Jual beli *mutlaqah*, yaitu pertukaran antara barang atau jasa dengan uang.
2) Jual beli *sharf*, yaitu jual beli atau pertukaran antara satu mata uang dengan mata uang lain.
3) Jual beli *muqayyadah*, yaitu jual beli dimana pertukaran terjadi antara barang dengan barang (barter), atau pertukaran antara barang dengan barang yang dinilai dengan valuta asing (*counter trade*).

[63]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara*, h. 48.

Dari sisi cara menetapkan harga, jual beli dibagi empat, yaitu:

1) Jual beli *musawamah* (tawar menawar), yaitu jual beli biasa ketika penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatnya;
2) Jual beli *amanah*, yaitu jual beli dimana penjual memberitahukan modal jualnya (harga perolehan barang). Jual beli amanah ada tiga, yaitu:
   a) Jual beli *murabahah*, yaitu jual beli ketika penjual menyebutkan harga pembelian barang (termasuk biaya perolehan) dan keuntungan yang diinginkan;
   b) Jual beli *muwadha'ah* (*discount*), yaitu jual beli dengan harga di bawah modal dengan jumlah kerugian yang diketahui, untuk penjualan barang atau aktiva yang nilai bukunya sudah sangat rendah;
   c) Jual beli *tauliyah*, yaitu jual beli dengan harga modal tanpa keuntungan dan kerugian.
3) Jual beli dengan harga tangguh, *bai' bitsaman ajil,* yaitu jual beli dengan penetapan harga yang akandibayar kemudian. Harga tangguh ini boleh lebih tinggi daripada harga tunai dan bisa dicicil (*concern* pada cara menetapkan harga, bukan pada cara pembayaran);
4) Jual beli *muzayadah* (lelang), yaitu jual beli dengan penawaran dari penjual dan para pembeli berlomba menawar, lalu penawar tertinggi terpilih sebagai pembeli. Kebalikannya, disebut jual beli *munaqadhah*, yaitu jual beli dengan penawaran pembeli untuk membeli barang dengan spesifikasi tertentu dan para penjual berlomba menawarkan dagangannya, kemudian pembeli akan membeli dari penjual yang menawarkan harga termurah.

Dari sisi cara pembayaran, jual beli dibagi empat, yaitu:

1) Jual beli tunai dengan penyerahan barang dan pembayaran langsung;

2) Jual beli dengan pembayaran tertunda, *bai' muajjal* (*deferred payment*), yaitu jual beli dengan penyerahan barang secara langsung (tunai), tetapi pembayaran dilakukan kemudian dan bisa dicicil;
3) Jual beli dengan penyerahan barang tertunda (*deferred delivery*), yang meliputi:
   a) *Bai' as salam,* yaitu jual beli ketika pembeli membayar tunai di muka atas barang yang dipesan (biasanya produk pertanian) dengan spesifikasinya yang akan diserahkan kemudian; dan
   b) *Bai' al-istishna*, yaitu jual beli dimana pembeli membayar tunai atau bertahap atas barang yang dipesan (biasanya produk manufaktur) dengan spesifikasinya yang harus diproduksi dan diserahkan kemudian.
4) Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran sama-sama tertunda. Namun demikian, bentuk jual beli yang diadopsi dalam perbankan syariah dalam pemberian pembiayaan secara luas ada tiga, yaitu:
   a) *Bai' al murabahah* (biasa disebut murabahah saja),
   b) *Bai' as salam* (biasa disebut salam saja), dan
   c) *Bai' al istishna* (biasa disebut istishna saja).
   d) *Bai' al sharf* (biasa disebut sharf saja) diterapkan dalam jasa pertukaran uang (*money changer*).[64]
5) Pola Sewa, seperti *ijarah* dan *ijarah wa iqtina;*

   Transaksi nonbagi hasil selain yang berpola jual beli adalah transaksi berpola sewa atau ijarah.Ijarah, biasa juga disebut sewa, jasa, atau imbalan, adalah akad yang dilakukan atas dasar suatu manfaat dengan imbalan jasa.Ijarah adalah istilah dalam Fikih Islam dan berarti memberikan sesuatu untuk disewakan. Menurut Sayyid Sabiq, ijarah adalah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian. Jadi,

[64]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara*, h. 78-79.

hakikatnya ijarah adalah penjualan manfaat. Ada dua jenis ijarah dalam hukum Islam, yaitu:

a) Ijarah yang berhubungan dengan sewa jasa, yaitu mempekerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan jasa yang disewa. Pihak yang mempekerjakan disebut *musta'jir,* pihak pekerja disebut *ajir*, upah yang dibayarkan disebut *ujrah*.
b) Ijarah yang berhubungan dengan sewa aset atau properti, yaitu memindahkan hak untuk memakai dari aset atau properti tertentu kepada orang lain dengan imbalan biaya sewa. Bentuk ijarah ini mirip dengan *leasing* (sewa) di bisnis konvensional. Pihak yang menyewa (*lessee*) disebut *musta'jir,* pihak yang menyewakan (*lessor*) disebut *mu'jir/muaajir*, sedangkan biaya sewa disebut *ujrah*.[65]

Ijarah bentuk pertama banyak diterapkan dalam pelayanan jasa perbankan syariah.Sementara itu, ijarah bentuk kedua biasa dipakai sebagai bentuk investasi atau pembiayaan di perbankan syariah.

6) Pola Lainnya, seperti *wakalah, kafalah, hiwalah, ujr, sharf,* dan *rahn*.

Wakalah (*deputyship*), atau biasa disebut perwakilan, adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak (*muwakil*) kepada pihak lain (wakil) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Atas jasanya, maka penerima kekuasaan dapat meminta imbalan tertentu dari pemberi amanah.[66]Sedangkan, *kafalah* (*guaranty*) adalah jaminan, beban, atau tanggungan yang diberikan oleh penanggung (*kaafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung (*makful*).*Kafalah* dapat juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada

[65]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara*, h. 100.

[66]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara*, h. 105.

tanggung jawab orang lain sebagai penjamin. Atas jasanya penjamin dapat meminta imbalan tertentu dari orang yang dijamin. Jadi, secara singkat *kafalah* berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang kepada orang lain dengan imbalan.[67]

Hawalah (*transfer service*) adalah pengalihan hutang/piutang dari orang yang berhutang/berpiutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya/menerimanya.[68] Sedangkan *rahn* (*mortgage*) adalah pelimpahan kekuasaan oleh satu pihak kepada pihak lain (bank) dalam hal-hal yang boleh diwakilkan. Atas jasanya, maka penerima kekuasaan dapat meminta imbalan tertentu dari pemberi amanah.[69]*Sharf* adalah jual beli suatu valuta dengan valuta lain. Sedangkan *ujr* adalah imbalan yang diberikan atau yang diminta atas suatu pekerjaan yang dilakukan.[70]Akad *ujr* diaplikasikan dalam produk-produk jasa keuangan bank syariah (*fee based services*), seperti untuk penggajian, penyewaan *safe deposit box*, penggunaan ATM, dan sebagainya.

---

[67]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara*, h. 107.

[68]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara,* h. 108.

[69]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara*, h. 109

[70]Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara*, h. 110-111

BAB IV
REALITAS BANK SYARIAH DAN MUSLIM MILENIAL

A. Persepsi Muslim Milenial Terhadap Bank Syariah

Bank syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah.[71] Sedangkan Prinsip Syariah merupakan prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.[72]

Prinsip syariah merupakan salah satu azas operasional bank syariah sebagaimana diamanhkan oleh Undang-undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, yaitu bahwa kegiatan operasional perbankan syariah dilakukan berasaskan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Yang dimaksud dengan demokrasi ekonomi adalah demokrasi berdasarkan Pancasila dan Undang-undang Dasar 1945. Atas dasar itu, demokrasi ekonomi yang dikembangkan oleh perbankan syariah adalah demokrasi yang sesuai dengan falsafah bangsa Indonesia, yaitu demokrasi kerakyatan yang menganut prinsip pemerataan, keadilan dan keseimbangan.

Perbankan syariah bagian dari lembaga perantara keuangan (*intermediary finance*) dengan fungsi utama menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Pada Pasal 4 UU Perbankan Syariah ditetapkan fungsi-fungsi bank syariah adalah sebagai berikut:

1. Bank syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS) wajib melaksanakan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.

---

[71]Muhammad Amin Summa, *Himpunan Undang-undang Perdata Islam dan Peraturan Pelaksana Lainnya di Negara Hukum Indonesia*, cet. II; Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2008, h. 1457

[72] Ibid., h. 1457

2. Bank syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi social dalam bentuk lembaga baitul ma>l, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infaq, sedekah, hibah, atau dana social lainnya dan menyalurkan kepada organisasi penyelenggara zakat.
3. Bank syariah dan UUS dapat menghimpun dana social yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nadzir) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (wakif)
4. Pelaksanaan fungsi sosial sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dan ayat (3) sesuai dengan ketentuan perundang-undangan.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia terus mengalami perkembangan seiring pertumbuhan asset dan nasabah bank syariah. Pada tahun 2020, tercatat sudah ada 14 bank umum syariah, dan 20 unit bank umum konvensional yg membuka unit usaha syariah, dan 162 bank Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Total jaringan kantor bank umum syariah dan unit usaha syariah mencapai 2.332 kantor dengan fasilitas 3.014 anjungan tunai mandiri (ATM). Sumber daya manusia yang bekerja di industry bank syariah mencapai 55.209 orang.[73]

Data statistik otoritas jasa keuangan tahun 2020 menunjukkan bahwa aset perbankan syariah nasional mencapai Rp. 356,330 Triliun (5,8% dari asset perbankan nasional). Sedangkan asset Unit Usaha Syariah mencapai Rp. 175,452 Triliun. Total asset bank umum dan unit usaha syariah mencapai Rp. 531,782 triliun. *market share* pembiayaan perbankan syariah dibanding konvensional, sudah melebihi dari lima persen, tepatnya 5,24%. Sedangkan Net Performing

[73] Otoritas Jasa Keuangan (OJK), "*Statistik Perbankan Syariah*", *Situs Resmi OJK*. www. OJK. go.id. (28 Agustus 2020

Financing (NPF) bank syariah masih dibawah 5%, yaitu sekitar 3,42%, sehingga masih relative aman.[74]

Sedangkan jumlah kantor cabang bank syariah yang berada di kota Makassar tahun 2020 sebanyak sembilan kantor, yaitu, Bank Muamalat, Bank Mandiri Syariah, Bank BNI Syariah, Bank BRI Syariah, Bank Danamon Syariah, Bank Panin Dubai, Bank Mega Syariah, Bank Bukopin Syariah, Bank Permata Syariah.

Berdasarkan data April 2019, total aset perbankan syariah yang beroperasi di wilayah Sulawesi Selatan mencapai Rp7,9 triliun dari total aset perbankan nasional di sulsel yang mencapai Rp147,06 triliun. Sedangkan aspek pembiayaan periode tahun 2019 mencapai Rp. 6,423 triliun. Namun pertumbuhan pembiayaan diiringi dengan tinginya pembiayaan bermasalah atau Non Performing Financing (NPF) pada perbankan syariah Sulawesi Selatan, yaitu sekitar 4,75% dibanding bank umum di level 3,68%. Hal ini tentu berpengaruh terhadap laba dan pendapatan perbankan syariah Sulawesi Selatan.[75] Secara umum fungsi perbankan syariah sebagai lembaga *intermediary* mencakup fungsi manager investasi, fungsi investor, fungsi penyedia jasa keuangan, dan fungsi social. Fungsi-fungsi disederhanakan dalam struktur bagan berikut:

[74] Otoritas Jasa Keuangan (OJK), "*Statistik Perbankan Syariah*", *Situs Resmi OJK*. www. OJK. go.id. (3 April 2014)

[75] https://makassar.tribunnews.com/2019/04/30/pembiayaan-bank-syariah-di-sulsel-tumbuh-namun-turun

Industri perbankan syariah di Indonesia mengalami pertumbuhan secara progresif, pertumbuhan ini didukung beberapa faktor:

1. Populasi penduduk Muslim Indonesai sangat besar, berdasarkan survei nasional pada tahun 2010, jumlah penduduk Indonesai kurang lebih 208 juta jiwa, 88% diantaranya adalah penduduk Muslim.
2. Dukungan dari pemerintah, tahun 2014 dana haji akan diinvestasikan pada perbankan syariah. Dana haji yang jumlahnya beberapa triliun akan didepositokan pada perbankan syariah.
3. Dukungan dari parlemen dan legislatif. Perbankan syariah sebagai salah satu sistem perbankan nasional memerlukan berbagai sarana pendukung agar dapat memberikan konstribusi terhadap perekonomian nasional. Salah satu sarana pendukung vital adalah adanya sistem perundang-undangan yang khusus mengatur legalitas hukum perbankan syariah di Indonesia. Aspek hukum dibutuhkan untuk menjamin kepastian hukum bagi praktisi perbankan syariah, menjamin teriplementasinya prinsip-prinsip syariah, dan melindungi nasabah sebagai konsumen akhir dari produk-produk perbankan syariah.

   Kedudukan perbankan syariah adalah merupakan *lex specialis* dari Undang-undang perbankan. Karena undang-undang perbankan syariah dikategorikan sebagai undang-undang yang khusus mengatur perbankan syariah, sedangkan undang-undang perbankan adalah undang-undang yang mengatur secara umum perbankan nasional di Indonesia. Dengan menggunakan asas tersebut, maka produk hukum dari kedua undang-undang tersebut tidak saling kontradiktif.[76]
4. Konstribusi ulama. Karakteristik perbankan syariah adalah adanya dewan pengawas syariah yang anggotanya terdiri dari ulama yang menguasai hukum ekonomi syariah dan

[76] Neni Sri Imaniyati, *Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum Ekonomi*, (cet. I; Bandung: Mandar Maju, 2013), h. 74

memahami bidang keuangan dan perbankan. Fungsi dewan pengawas syariah adalah memastikan prinsip-prinsip syariah terimplementasi dengan baik dalam kegiatan operasional perbankan syariah. Karena itu, opini dan keputusan hukum dewan pengawas syariah dapat menjadi salah satu bahan hukum bagi pembentukan peraturan perbankan yang lebih mengikat dan memiliki kepastian hukum.

5. Kinerja dan komitmen perbankan syariah untuk menarik nasabah berafiliasi pada perbankan syariah. Tiap tahun nasabah perbankan syariah, utamanya dana pihak ketiga mengalami peningkatan. Nasabah memilih berafiliasi pada perbankan syariah tidak saja karena faktor emosional, tapi juga karena faktor rasional, yaitu rasionalisasi bagi hasil terhadap tabungan dan deposito atau margin keuntungan yang kompetitif dengan perbankan konvensional.[77]

Menurut Adnan Achiruddin, persepsi merupakan suatu proses yang didahului oleh proses penginderaan, yaitu proses diterimanya stimulus oleh individu melalui alat indera atau disebut juga proses sensoris.[78]

Jalaluddin Rahmat merumuskan persepsi sebagai suatu pengalaman tentang obyek peristiwa atau hubungan yang diperoleh dengan mengumpulkan informasi dan menafsirkan pesan.[79]

---

[77] Rifki Ismal, *The Indonesian Islamic Banking Theory and Practices,* (cet. I; Jakarta: Gramata Publishing, 2011), h. ; Jakarta: Gramata Publishing, 2011), h. 3 data per desember 2013, tingkat bagi hasil yang diberikan bank syariah terhadap deposito dan tabungan mud}a>rabah jika di ekuivalen berada dikisaran 5–6%, angka ini tidak jauh berbeda dengan bunga pada perbankan konvensional yang berada pada kisaran 6% perbulan.

[78]Adnan Achiruddin Saleh, *Pengantar Psikologi*, (Makassar; Aksara Timur, 2018), h. 79

[79] Jalaluddin Rahmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004), h. 51

Berdasarkan pengertian di atas, dapat dipahami bahwa persepsi merupakan proses stimulasi yng diterima oleh alat indera manusia, stimulus itu diorganisasikan, diinterpretasi, dan ditafsirkan berdasarkan informasi yang diterima untuk mengenali lingkungan yang ada disekitarnya sesuai dengan karakteristik individu sebagai subyek.

Jenis persepsi terdiri dari dua, yaitu, *pertama,* persepsi positif, persepsi ini menggambarkan segala pengetahuan dan tanggapan yang diteruskan dengan upaya pemanfaatannya dengan keaktifan menerima dan mendukung obyek yang dipersepsikan. *Kedua*, persepsi negatif, perspesi ini menggambarkan segala pengetahuan dan tanggapan yang tidak selaras dengan obyek yang dipersepsikan.

Dalam penelitian ini obyek yang dipersepsikan adalah bank syariah yang meliputi aspek produk, proses operasional, dan layanan yang subyek persepsinya adalah muslim Milenial dengan kategori umur 25-40 tahun. Kategori ini didasarkan pada rumusan Stafford dan Griffis (2008) yang menyatakan bahwa generasi Milenial merupakan populasi yang terlahir dikisaran tahun 1980 sampai dengan 2000an. dan menurut klasifikasi *United States Census Bureau* (2015) bahwa generasi Milenial adalah mereka yang lahir antara tahun 1982 sampai dengan 2000.[80]

Obyek yang menjadi persepsi muslim Milenial terkait bank syariah teridiri dari, 1) pengetahuan terkait produk bank syariah, baik produk funding maupun produk pembiayaan. 2) Pengalaman terkait pelayanan digital bank syaraih. 3) Penerapan prinsip syariah dalam produk bank syariah.

B. Pengetahuan Milenial Tentang Produk Bank Syariah

Produk bank syariah terdiri dari produk funding yang meliputi tabungan, deposito, dan giro. Produk-

[80] Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, *Profil Generasi Milenial Indonesia,* Cet. I; Jakarta: Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, 2018, h. 15

produk ini dioperasikan berdasarkan akad mudharabah dan wadiah. Karakteristik akad muhdarabah berbeda dengan akad wadi'ah. Produk yang berdasarkan akad mudharabah berimplikasi kepada kewajiban bank memberikan bagian bagi hasil atas transaksi yang dilakukan dengan produk tabungan dan deposito mudharabah. Sedangkan produk yang berdasarkan akad wadi'ah seperti giro, bank tidak wajib memberikan bonus atas kepada nasabah penitip.

Umumnya masyarakat muslim Milenial mengetahui dan mengenal keberadaan bank syariah secara langsung. Sebagian melalui informasi dari pihak keluarga, teman, sahabat, dan informasi media massa, baik internet, media social, dan iklan televisi dan brosur. Sebanyak 62,8% mengetahui keberadaan bank syariah. 7,4% kurang mengetahui, dan 27,7% tidak mengetahui, serta 2,1% ragu-ragu. Namun jika digabung responden yang menjawab, tidak mengetahui, kurang mengetahui, dan ragu-ragu, maka terdapat 37,2% responden. Data ini menunjukkan bahwa masyarakat Milenial yang mengetahui dan mengenal bank syariah di kota Makassar masih dominan.

Strategi pimpinan bank syariah di kota Makassar mengenalkan banknya adalah dengan melakukan kerjasama atau MoU dengan kampus-kampus, sekolah, dan instansi untuk menarik nasabah. Bidang kerjasam meliputi payroll gaji atau karyawan dan penawaran bantuan modal untuk koperasi dengan sistem channeling. Seperti MoU kampus UIN Alauddin Makassar dengan bank BNI Syariah cabang Makassar, sebagaimana wawancara berikut ini:

> "*Bank syariah merupakan bank yang dalam aktivitas keuangannya, baik dalam penghimpunan dana maupun penyaluran dana menawarkan imbalan bagi hasil, bonus margin, dan bagi hasil atas produk-produk pendanaan dan pembiayaan. Prinsip akad bank syariah berbeda dengan bank umum ko\nvensional, sehingga masyarakat lebih mengenal*

brand image bank syariah sebagai bank tanpa bunga atau bank bagi hasil."

Undang-undang RI Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah mendefinisikan bank syariah sebagai bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah.[81]

Bank Syariah merupakan suatu bentuk perbankan yang mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam. Oleh karena itu praktek bank syariah ini bersifat universal artinya negara manapun dapat melakukan dan mengadopsi sistem bank syariah dalam hal :

1. Menetapkan imbalan yang akan diberikan kepada masyarakat sehubungan dengan penggunaan dana masyarakat yang dipercayakan kepadanya.
2. Menetapkan imbalan yang akan diterima sehubungan dengan penyediaan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan baik untuk keperluan investasi maupun modal kerja.
3. Menetapkan imbalan sehubungan dengan kegiatan usaha lainnya yang lazim dilakukan oleh bank syariah.

Secara operasional, bank syariah memiliki lima fungsi, yaitu fungsi manager investasi, fungsi investor, fungsi layanan, dan fungsi sosial. Bank syariah menjalankan fungsi manager investasi dengan menawarkan produk pendanaan berupa tabungan, deposito, dan giro. Produk ini berdasarkan pada akad wadi'ah dan mudharabah. Fungsi investor dioperasionalkan dengan menawrkan produk pembiayaan berupa pembiayaan konsumtif dan produktif. Produk pembiayaan ini didasarkan pada akad jual beli (*murabahah, salam,* dan *istishna*'), akad sewa (*ijarah* dan *ijarah muntahiya bittamlik*), serta akad bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*). Fungsi jasa pelayanan dioperasionalkan dengan manwarkan produk jasa layanan keuangan seperti transfer, pertukaran valuta asing, letter of kredit, dll. Produk jasa layanan keuangan ini didasarkan pada akad, *wakalah*, *sharf*, *kafalah*, dan *hiwalah*.

[81] Undang-undang RI Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.

Sedangkan fungsi sosial dengan menawarkan produk pengumpulan dan pendistribusian zakat, infaq, dan shadaqah, serta pembiayaan ringan. Produk ini didasarkan pada akad *wakalah* dan *qardh hasan*.

Adapun produk bank syariah terdiri dari produk tabungan, giro , deposito untuk kategori penyimpanan dana. Produk pembiayan terdiri dari pembiayaan konsumtif berupa kepemilikan rumah dan kendaraan. Produk pembiayaan konsumtif berupa modal kerja. produk-produk tersebut didasarkana atas akad sebagaimana berikut:

1. ***Giro dan Tabungan dengan Prinsip titipan atau simpanan (Depository/Al-wadiah)***

   Akad wadiah merupakan akad penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai uang atau barang dengan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang tersebut. Berdasarkan jenisnya wadiah terdiri dari

   a. *Wadiah Yad Amanah* adalah akad penitipan barang atau uang dimana pihak penerima titipan tidak diperkenankan menggunakan barang atau uang tersebut.
   b. *Wadiah Yad Damanah* adalah akad penitipan barang atau uang dimana pihak penerima titipan dengan atau tanpa izin pemilik barang dapat memanfaatkan barang atau uang yang dititipkan dan harus bertanggung-jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang tersebut.

2. ***Deposito dengan Prinsip Bagi Hasil (Profit Sharing).***

   Prinsip ini pemberian imbalan yang diberikan kepada masyarakat sehubungan dengan penggunaan atau pemanfaatan dana masyarakat yang dipercayakan kepada bank. Besarnya imbalan yang diberikan berdasarkan kesepakatan bersama dalam perjanjian tertulis antara bank dan nasabahnya. Berdasarkan jenisnya prinsip bagi hasil terdiri dari :

a. *Al-musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing – masing pihak memberikan kontribusi dana (amal atau expertise) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.
b. *Al-mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (shahibul maal) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola.
c. *Al-muzaraah* adalah kerja sama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dengan penggarap di mana pemilik lahan memberikan lahan pertanian kepada si penggarap untuk ditanami dan dipelihara dengan imbalan bagian tertentu (persentase) dari hasil panen.
d. *Al-musaqah* adalah bentuk yang lebih sederhana dari muzara'ah di mana si penggarap hanya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan. Sebagai imbalan, si penggarap berhak atas nisbah tertentu dari hasil panen.

3. *Pembiayaan Konsumtif dengan Prinsip jual beli (Sale and Purchase).*

Prinsip ini merupakan penetapan imbalan yang akan diterima bank sehubungan dengan penyediaan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan, baik untuk keperluan investasi maupun modal kerja, juga termasuk kegiatan usaha jual beli, dimana dilakukan pada waktu bersamaan baik antara penjual dengan bank maupun dengan nasabah sebagai pembeli. Berdasarkan jenisnya prinsip jual beli terdiri dari :

a. *Al-Murabahah* adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah, bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

b. *Al-Salam* adalah akad jual beli atas suatu barang dengan jenis dan dalam jumlah tertentu yang penyerahannya dilakukan beberapa waktu kemudian, sedangkan pembayarannya segera (dimuka).
c. *Al-Isthisna* adalah perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual.

4. *Pembiayaan Konsumtif dengan Prinsip sewa (Operation Lease and Finacial Lease).*

Prinsip ini secara garis besar terbagi dua jenis yaitu sebagai berikut :

a. *Al-Ijarah*. Prinsip ini merupakan pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.
b. *Ijarah wa iqtina* adalah akad sewa-menyewa barang antara bank (*muaajir*) dengan penyewa (*mustajir*) yang diikuti janji bahwa pada saat yang ditentukan kepemilikan barang sewaan akan berpindah kepada *mustajir*.

5. *Prinsip jasa (Fee Based Servises).*

Prinsip ini merupakan prinsip penetapan imbalan sehubungan dengan kegiatan usaha lain bank syariah yang lazim dilakukan terdiri dari :

a. *Al-kafalah* adalah akad pemberian jaminan yang diberikan *satu pihak* (*kafil*) kepada *pihak lain* (*makful 'anhu*) dimana pemberi jaminan bertanggung jawab atas pembayaran suatu hutang yang menjadi hak *penerima jaminan* (*makful lahu*).
b. *Al-hiwalah* adalah pengalihan hutang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.
c. *Al-wakalah* adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama kepada orang lain sebagai pihak kedua dalam hal-hal yang diwakilkan (dalam hal ini

pihak kedua) hanya melaksanakan sesuatu sebatas kuasa atau wewenang yang diberikan oleh pihak pertama, namun apabila kuasa itu telah dilaksanakan sesuai yang disyaratkan, maka semua resiko dan tanggung jawab atas dilaksanakan perintah tersebut sepenuhnya menjadi pihak pertama atau pemberi kuasa.

d. *Ar-rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis.
e. *Al-qardul Al-hasan* adalah akad pemberian pinjaman dari seseorang/lembaga keuangan syariah kepada orang lain/nasabah yang dipergunakan untuk keperluan mendesak[82].

Pengetahuan masyarakat Milenial terkait produk bank syariah. Umumnya masyarakat Milenial mengenal dan menggunakan produk bank syariah dan umumnya produk-produk bank syariah, baik produk penyimpanan, pembiayaan, dan jasa tidak asing bagi mereka, bahkan menunjukkan trend ketertarikan yang signifikan, karena produk tabungan bank syariah memiliki keunggulan, seperti bebas admin dan dikelola secara syari'I atau dengan prinsip syariah.

Representase responden yang menjawab produk-produk bank syariah, baik produk funding, pembiayaan, dan jasa menarik minat. Terdapat 66% responden menjawab produk bank syariah menarik, 26% responden menjawab sangat menarik, dan 4,3% responden menjawab kurang menarik, serta 1,1% responden menjawab tidak menarik. Sisanya 2,2% responden menjawab kurang paham.

Data di atas jika digabung antara responden yang menjawab sangat menarik dan menarik, maka terdapat 92% responden tertarik dengan produk-produk bank syariah.

[82] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik,* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 83.

sedangkan 5,4% responden tidak tertarik dengan produk bank syariah. sisanya 2,6% responden tidak paham dengan produk bank syariah.

Data di atas berbanding lurus dengan data responden yang telah bergabung menjadi nasabah pada salah satu bank syariah di kota Makassar. terdapat 42,6% responden menjawab telah menjadi nasabah, baik produk funding maupun pembiayaan di bank syariah.

Sistem operasional bank syariah di dasarkan atas prinsip syariah. prinsip ini merupakan distingsi bank syariah di Indonesia. Definisi prinsip syariah sebagaimana tertuang dalam Undang-undang RI Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah adalah prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.[83] Definisi prinsip syariah juga tertuang dalam Peraturan Bank Indonesia No. 10/16/PBI/2008 Peerubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/19/PBI/2007 Tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.

Indikator prinsip syariah meliputi transaksi keuangan yang bebas riba, garar, maisir, zalim, dan haram. Indicator ini menjadi norma pengikat dalam transaksi keuangan bank syariah.

Persepsi masyarakat muslim Milenial terkait penerapan prinsip syariah dalam sistem perjanjian dan transaksi keuangan bank syariah bervariasi.

Masyarakat Milenial bergabung dengan bank syariah, karena factor bebas riba yang merupakan salah satu prinsip syariah bank syariah. Selain factor bebas riba, sistem transaksinya juga bebas garar (penipuan), semuanya dijelaskan secara transparan. Pemahaman masyarakat Milenial terkait prinsip syariah secara konkrit adalah karena

[83] Undang-undang RI Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 1 angka 12

tidak ada potongan atau bebas admin. Sekitar 74,5% masyarakat menganggap bahwa produk-produk bank syariah telah sesuai dengan prinsip syariah. Sedangkan 6,4% responden menjawab tidak sesuai dengan prinsip syariah. sisanya 19,1% responden menjawab belum, kurang tahu, dan ragu-ragu.

Sedangkan persepsi muslim Milenial terkait bagaimana bank syariah mengamalkan prinsip bebas riba, garar, maisir, zalim, dan haram dalam sistem transaksinya. 56,4% masyarakat menyatakan bahwa bank syariah mengamalkan prinsip syariah tersebut.

Pelayanan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, diartikan sebagai kemudahan yang diberikan sehubungan jual beli barang atau jasa.[84] Menurut Gronroos menyebutkan bahwa pelayanan adalah suatu aktivitas atau serangkaian aktivitas yang tidak kasat mata (tidak dapat diraba) yang terjadi sebagai akibat adanya interaksi antara konsumen dan karyawan adalah hal-hal lain yang disediakan oleh perusahaan yang memberi pelayanan yang dimaksudkan untuk memecahkan permasalahan konsumen atau pelanggan.[85]

Penyelenggaraan pelayanan publik harus memiliki standar pelayanan dan dipublikasikan sebagai jaminan adanya kepastian bagi penerima pelayanan. Standar pelayanan merupakan ukuran yang dilakukan dalam penyelenggaraan pelayanan public yang wajib ditaati oleh pemberi atau penerima pelayanan. Menurut keputusan MENPAN Nomor 63 Tahun 2004, standar pelayanan, sekurang-kurangnya meliputi:[86]

---

[84] Kementerian Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2002), Edisi ke-3 , h. 446.

[85] Ratminto & Atik Septi Winarsih, *Manajemen Pelayanan* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), h. 2.

[86] Ratminto & Atik Septi Winarsih, *Manajemen Pelayanan* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), h. 24.

a. Prosedur pelayanan: Prosedur pelayanan yang dibukukan bagi pemberi dan penerimaan pelayanan termasuk pengaduan.
b. Waktu penyelesaian: Waktu penyelesaian yang ditetapkan sejak saat pengajuan permohonan sampai dengan penyelesaian pelayanan termasuk pengaduan.
c. Biaya pelayanan: Biaya/tarif pelayanan termasuk rinciannya yang ditetapkan dalam proses pemberi pelayanan.
d. Produk pelayanan: Hasil pelayanan yang akan diterima sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan.
e. Sarana dan prasarana : Penyediaan saranadan prasarana pelayanan yang memadai oleh penyelenggara pelayanan publik.
f. Kompetensi petugas pemberi pelayanan : Kompetensi petugas pemberi pelayanan harus ditetapkan dengan tepat berdasarkan pengetahuan, keahlian, keterampilan, sikap, dan perilaku yang dibutuhkan.[87]

Pelayanan yang diberikan bank syariah meliputi, a) pelayanan manual, yaitu nasabah dan calon nasabah mendatangi kantor bank syariah untuk membuka rekening, mengajukan pembiayaan, dan melakukan transaksi jasa keuangan. b) Pelayanan digital, yaitu bank syariah melakukan pelayanan secara digital melalui aplikasi internet sesuai dengan website setiap bank syariah. Isi website berupa pilihan fitur-fitur transaksi keuangan, seperti mobile banking dan internet banking. Selain melalui aplikasi internet, bank syariah juga melakukan pelayanan melalui media social, seperti facebook, instagram, dan whatshap. Namun pelayanan melalui media social bersifat pelayanan informasi dan pembentukan group komunitas tertentu.

Bank syariah memiliki segmentasi terhadap ikon Islamic bisnis yang baru saja diluncurkan. Islamic bisnis ini

[87] Ratminto & Atik Septi Winarsih, *Manajemen Pelayanan* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), h. 24.

meluncurkan produk tabungan dengan menyasar segmen pendidikan, baik kampus islam maupun pesantren dan sekolah islam. Khusus untuk Milenial, bank syariah menawarkan produk tabungan biasa untuk kalangan mahasiswa dan tabungan rencana untuk Milenial yang telah produktif atau bekerja, usia 25-40 tahunan. Produk ini dapat diakses melalui media luring dan daring".[88]

Bank syariah umumnya menawarkan produk pendanaan untuk Milenial dengan produk tabungan, giro, dan deposito. Tabungan rencana untuk kalangan Milenial produktif, dan tabungan wadi'ah untuk kalangan mahasiswa. Produk ini dapat diakses secara manual maupun melalui internet dengan aplikasi al-Hijrah untuk bank muamalat, dan Hasanahku untuk bank BNI Syariah.

Statistik bank syariah Juni 2020, secara nasional terdapat 27.918.794 dana pihak ketiga yang terdistribusi pada produk giro wadi'ah sebanyak 238.768 nasabah, dan tabungan wadi'ah sebanyak 16.370.028 nasabah, total 16.608.796 nasabah wadi'ah. Produk giro non profit sharing sebanyak 57.665 rekening, produk tabungan biasa sebanyak 10.929.808 rekening, dan produk deposito sebanyak 322.525 rekening.[89]

Memasuki era Milenial, Industry perbankan syariah akan ditantang dengan ragam bisnis yang cenderung digandrungi diera ini, bisnis online, baik retailer online, transportasi online, dan bisnis yang memanfaatkan kecanggihan teknologi dan komunikasi berbasi digital smart phone dan internet banking.

Bank syariah memiliki aplikasi internet banking dan mobile banking dengan menawarkan fitur-fitur yang memudahkan muslim Milenial bertransaksi keuangan melalui aplikasi tersebut.

Bank Muamalat mengembangkan layanan digital "*muamalat mobile*" terdapat sekitar 10.731 pengguna layanan

[88] Kiki, Staf Bank Muamalat Makassar, *wawancara,* tgl. 15 Juni 2020

[89] www.ojk.co.id , Statistik Perbankan Syariah 2020 tabel 20

ini. Kemudian dikembangkan dan di up to date dengan aplikasi baru "muamalat din" terdapat sekitar 2.828 pengguna layanan digital ini. Aplikasi tersebut dapat di akses dengan menggunakan google play.[90] Aplikasi lainnya adalah internet banking, ATM Muamalat, dan gerai muamalat. Fitur-fitur ini dapat diakses melalui website https://www.bankmuamalat.co.id/e-banking/gerai-muamalat.

Sedangkan BNI Syariah mengembangkan layanan digital *e-banking* dengan fitur ATM, mobile banking, hasanah mobile, sms banking, phone banking, internet banking, layanan gerak, topcash IB hasanah, hasanahku BNI syariah. fitur-fitur ini dapat diakses melalui website https://www.bnisyariah.co.id/id-id/E-Banking/HasanahKu-BNI-Syariah.

Persepsi masyarakat muslim Milenial terhadap layanan digital bank syariah menunjukkan bahwa terdapat 63,8% masyarakat Muslim Milenial menyatakan bahwa layanan mudah diakses via digital

C. Konsistensi Bank Syariah

Harapan dapat didefinisian sebagai suatu prediksi atau ekpektasi dan keyakinan pelanggan tentang apa yang akan dinikmatinya. Pelanggang memiliki argumen prediksi terhadap standar obyek atau palayanan yang akan diterimanya. Harapan ini muncul dari keyakinan seseorang sebeleum membeli suatu produk.

Masyarakat muslim Milenial memiliki harapan terhadap bank syariah dari aspek literasi istilah akad yang digunakan dalam produk funding, produk pembiayaan, dan produk jasa.

Masyarakat muslim Milenial belum memahami secara mendalam akad setiap produk bank syariah. istilah-isitlah akad mudharabah, musyarakah, murabahah, wakalah, wadi'ah, dll adalah istilah yang masih asing bagi sebagian masyarakat muslim. Nasabah bank syariah juga tidak mendapat informasi

[90] https://play.google.com/store/apps/details?id=com.muamalatdin

yang utuh terkait karakteristik akad setiap produk, meskipun informasi terkait akad produk tersebut tertuang dalam brosur maupun kontrak perjanjian, namun penjelasan pegawai bank syariah terkait karakteristik akad secara jelas tetap harus diinformasikan kepada nasabah.

Salah satu bank syariah di kota Makassar memiliki program literasi dalam bentuk workshop kepada masyarakat umum, utamanya para mahasiswa yang ingin mendalami akad dan tata kelola manajemen perbankan syariah. Tujuan workshop ini untuk memberikan edukasi terkait dasar-dasar perbankan syariah. Program literasi dalam bentuk edukasi dan workshop. Edukasi, yaitu menerima peserta kunjungan sekolah, ormas, majelis taklim, dan mahasiswa untuk belajar akad dan bank syariah. Sedangkan workhop, yaitu program literasi dalam bentuk kelas. Jadi program ini ditujukan untuk kelompok masyarakat yang ingin mendalami dasar-dasar bank syariah. Pembelajarannya dilengkapi dengan modul materi.[91]

Program edukasi dan workshop rutin di adakan di bank muamalat cabang Makassar. sebelum wabah pandemic, program ini dilakukan 2 kali dalam sebulan. Hasil dari program tersebut berupa praktik, dimana peserta akan membuka rekening pemula dilengkapi dengan fasilitas e-banking, sehingga peserta dapat langsung mengetahui istilah akad dan produk bank syariah.

Mencermati produk layanan digital banking bank syariah yang terdiri dari produk pendanaan, yaitu tabungan, giro, deposito. Produk pembiayaan, yaitu KPR, pembiayaan pensiun, pembiayaan multi guna. Produk jasa, yaitu kepemilikan kartu debit. Dan produk investasi berupa kepemilikan sukuk atau saham. Fitur-fitur digital masing-masing produk telah dilengkapi dengan detail produk, syarat pembukaan, keuntungan, dan tariff. Namun penjelasan terkait akad dan karakteristik akad belum jelas pada fitur detail

[91] Kiki, Pegawai Bank Muamalat Cabang Makassar, *wawancara,* tgl. 15 Juni 2020

produk. Demikian pada tampilan fitur utama layanan digital bank syariah belum ada fitur terkait edukasi dan literasi.

Fitur edukasi dan literasi sangat penting bagi masyarakat umum. Karena istilah-istilah akad bank syariah masih belum dipahami secara baik oleh umumnya masyarakat.

Masyarakat umum yang menjadi nasabah pada salah satu bank syariah belum memahami dan dapat membedakan dengan baik dan jelas istilah-istilah akad produk bank syariah. Masyarakat umum ketika membuka rekening dan mengambil pembiayaan di salah satu bank syariah, umumnya tidak membaca dan meminta informasi terkait akad atau istilah akad yang belum dipahami. Pada umumnya akad perjanjian langsung ditanda tangani. Padahal memahami klausul perjanjian secara baik dan benar dapat terhindar dari salah persepsi dan juga dapat terhindar dari sengketa di kemudian hari. 63,8% Muslim milenial menyatakan bahwa fitur edukasi banak syariah mudah di akses via digital., fitur tersebut terdiri dari (1) Fitur Mobile Banking. (2) Fitur Permodalan. (3) Fitur ATM. (4) Ffitur Investasi Syariah. (5) Fitur Produk Yang Halal dan Tepat Sasaran.

Salah satu bentuk eksistensi penyelenggaraan ekonomi syariah di Indonesia adalah melalui perbankan syariah. Dipilihnya sampel ini, karena aktifitas perbankan merupakan kegiatan ekonomi yang paling lama, paling banyak memiliki nasabah, dan bersentuhan langsung dengan sektor riil. Kehadiran perbankan syariah diakomodir melalui payung hukum UU No. 21 2008 tentang perbankan syariah.[92]

Bank Indonesia sebagai induk dari perbankan di Indonesia memiliki kompetensi dalam regulasi dan mengatur, serta mengawasi kinerja perbankan secara umum, termasuk

[92]Dasar hukum pelaksanaan lembaga keuangan syariah, khususnya perbankan syariah diautur dalam UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan yang kemudian diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998, dan juga dalam UU No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia sebagaimana diubah dengan UU No. 23 Tahun 2004, kemudian dipertegas dengan UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Lihat, Amir Machmud dan H. Rukmana, *op*.cit., 59

didalamnya pengawasan terhadap perbankan syariah. Secara hirarkis pengawasan perbankan syariah melibatkan sistem pengawasan internal yang terdiri dari unsur-unsur RUPS, dewan komisaris, dewan audit, dewan syariah, direktur kepatuhan dan SKAI, serta sistem pengawasan eksternal yang meliputi bank Indonesia, dewan syariah nasional, dan akuntan publik.[93]

Dewan Pengawas Syariah (DPS) sebagai bagian internal dari perbankan syariah bertugas mengawasi dan mengevalausi segala produk dan jasa perbankan syariah harus sejalan dengan norma fatwa Dewan Syariah Nasional dan Peraturan Bank Indonesia. Kehadiran DPS menunjukkan bahwa aspek-aspek kesyariahan (penganutan terhadap prinsip-prinsip hukum Islam) tetap diperhatikan dalam sistem operasional perbankan syariah. Anggota DPS terdiri dari pakar hukum Islam, ahli hukum, dan ahli perbankan. Oleh karena itu, perekrutan anggota dewan pengawas syariah ini juga harus memperhatikan kompetensi dan kepatutan (*profit and profer test*), bukan berdasarkan aspek simpul massanya, sehingga aspek *good coorporate governance* dapat berjalan sebagaimana mestinya.

Distingsi bank syariah adalah prinsip syariah yang menjadi landasan operasional dalam sistem perjanjian dan pengelolaan keuangannya. Karena itu, masyarakat muslim menaruh harapan yang sangat besar terhadap DPS untuk tetap memastikan bahwa bank syariah konsisten mengamalkan dan menerjemahkan prinsip syariah dalam sistem perjanjian dan pengelolaan keuangan.

Pengamalan transaksi keuangan yang bebas riba dan garar merupakan hal yang diharapkan oleh masyarakat muslim Milenial. Hal ini merupakan prinsip pengelolaan keuangan bagi Milenial. Sekitar 52,1% Muslim Milenial percaya bahwa bank syariah mengaamalkan transaksi bebas riba, garar, dan haram dan ini merupakan prinsip bagi bank syariah.

[93]Wirdyaningsih, dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, *op.cit.*, h. 61

Pada tahun 2019, Dewan Pengawas Syariah Bank BNI Syariah melakukan kegiatan rapat sebanyak 22 kali dan hasil rapat tertuang dalam opini atau risalah rapat DPS. Opini DPS yang dihasilkan, yaitu.

Opini DPS BNI Syariah 2019

No	Jenis Opini	Opini
1.	Kesesuaian Syariah pada Kerjasama Pemasaran dan Layanan Produk BNI Simponi dengan DPLK BNI	Opini DPS Nomor: BNISy/DPS/Opini/I/2019/006 Tanggal 15 Janurai 2019
2.	Produk Pinjaman/Pembiayaan yang Diterima (PYD) Bank	Opini DPS Nomor: BNISy/DPS/OPINI/I/2019/004 Tanggal 22 Januari 2019
3.	Program Hadiah Tabungan; Semarak Berkah Hasanah	Opini DPS Nomor: BNISy/DPS/OPINI/I/2019/003 Tanggal 15 Januari 2019
4.	Hasanah Corporate Card	Opini DPS Nomor: BNISy/DPS/OPINI/II/2019/010 tanggal 19 Februari 2019
5.	Tabungan BNI RDN iB Hasanah	Opini DPS Nomor: BNISy/DPS/OPINI/II/2019/007 tanggal 26 Februari 2019
6.	FSCM untuk Produk Penjaminan	Opini DPS Nomor: BNISy/DPS/OPINI/III/2019/009 tanggal 12 Maret 2019
7.	Kesesuaian Syariah Pada Program Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP)/ Pembiayaan Griya Sejahtera Syariah (PGSS)	Opini DPS Nomor: BNISy/DPS/OPINI/III/2019/012 tanggal 22 Maret 2019
8.	Pembiayaan Produktif dengan akad Hawalah bil Ujrah	Opini DPS Nomor: BNISy/DPS/OPINI/IV/2019/015 tanggal 16 April 2019
9	Kerjasama Bancassurance In Branch Model Referensi dengan BNI Life Pada Produk Asuransi BNI Life Hy End Pro Syariah, BNI	Opini DPS Nomor: BNISy/DPS/OPINI/IV/2019/014 tanggal 30 April 2019

	Life Mitra Cendikia, dan BNI Life Wadiah Gold Cendikia	
10.	Skema Kerjasama Fasilitas Umrah Anggota Ikatan Persaudaraan Haji Indonesia (IPHI)	Opini DPS Nomor: BNISy/DPS/OPINI/IV/2019/011 tanggal 2 April 2019
11.	Transaksi Gapping dan Arbitrage di Money Market dan Pembelian Valas untuk Berjagajaga	Risalah Rapat DPS Nomor: BNISy/DPS/RR/IV/2019/02 tanggal 23 April 2019
12.	Cash Collateral Financing iB Hasanah	Opini DPS Nomor: BNISy/DPS/OPINI/VI/2019/018 tanggal 25 Juni 2019
13.	Hasanah Lifestyle	Opini DPS Nomor: BNISy/DPS/OPINI/VI/2019/017 tanggal 10 Juni 2019
14.	Implementasi Anjak Piutang Syariah dalam Aplikasi FSCM	Risalah Rapat DPS No. BNISy/DPS/RR/VII/2019/004
15.	Uang Elektronik Syariah	Opini DPS No. BNISy/DPS/OPINI/VII/2019/019
16.	Biaya-Biaya dalam Akad Murabahah Sebagai Beban (Margin) Bank	Opini DPS No. BNISy/DPS/OPINI/VIII/2019/021
17.	Kerjasama Pemasaran Produk BNI Simponi Syariah Model Referensi	Opini DPS No. BNISy/DPS/OPINI/IX/2019/025
18.	Kesesuaian Syariah pada Produk Bank Garansi	Opini DPS No. BNISy/DPS/OPINI/XI/2019/029
19	Kerjasama Bancassurance dengan BNI Life pada Produk Asuransi BNI Life Dana Hari Tua, BNI Life Kecelakaan Diri Plus Syariah, BNI Life Perisai Plus Syariah, BNI Life Active Syariah & BNI Life	Opini DPS No. BNISy/DPS/OPINI/XII/2019/031

	Proteksi Prima Syariah	

Diolah dari Laporan Tahunan BNI Syariah 2019

Opini Syariah pada Produk Bank Muamalat

No	Jenis Opini
1.	Benefit Free Transfer; Biaya Layanan VA/CMS dan Buku Cek/BG
2.	Penerapan Zakat Emas pada Hadiah Titipan berupa Emas
3.	Iqalah-Pembatalan PPJB dan DP
4.	Skema IMFD pada Obyek Barang Indent
5.	Sekuritas Aset Melalui PEnerbitan Efek Beragun Aset Syariah
6.	Pelunasan Dipercepat pada Skema IMBT Refinancing
7.	Insiatif ILHAM (Investasi) Logam Mulia Hijrah Muamalat
8.	Skema Factoring dan Forefeiting Berdasarkan Prinsip Syariah
9	Review Akad Pembiayaan 9Istisna' Nasabah dengan Bank. Dan Istishna Bank dengan Kontraktor
10.	MEkanisme Teknis Jual Beli Piutang
11.	One Day Service Take Over
12.	Skema Channeling Pembiayaan Talangan Haji
13.	Skema PEmbiayaan Properti Indent dengan Menggunakan Akad LF Murabahah
14.	Usulan Simplikasi Pembiayaan Multiguna Tanpa Angunan
15.	Skema Top UP MMQ
16.	Ketentuan pada Akad IMBT
17.	Implementasi Akad Mu'allaq
18.	Kesesuaian Syariah pada Produk Bank Garansi

Diolah dari Laporan Tahunan Bank Mauamalat

D. Layanan Digital Bank Syariah

Pengertian pelayanan yang baik adalah kemampuan perusahaan dalam memberikan kepuasan kepada konsumen dengan standar yang sudah ditentukan. Kemampuan tersebut ditunjukkan oleh sumber daya manusia dan sarana serta prasarana yang dimiliki.

Dengan tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan. Sebuah kualitas pelayanan atau sebagai keunggulan-keunggulan yang diberikan perusahaan dalam rangka memenuhi keinginan pelanggan.[94]

Kotler dan Keller yang dikutip oleh Tjiptono menyatakan bahwa kualitas pelayanan harus dimulai dari kebutuhan pelanggan dan berakhir pada persepsi pelanggan, dimana persepsi pelanggan terhadap kualitas pelayanan merupakan penelitian menyeluruh atas keunggulan suatu pelayanan. Hal ini berarti bahwa citra kualitas yang baik bukan berdasarkan sudut pandang atau persepsi pihak penyedia jasa yaitu perusahaan akan tetapi sudut pandang penilaian persepsi adalah pelanggan. Dalam hal ini, konsumen adalah pihak yang mengkonsumsi dan menikmati jasa perusahaan, sehingga merekalah yang seharusnya menentukan kualitas jasa. Persepsi pelanggan terhadap kualitas jasa merupakan nilai menyeluruh atas keunggulan atau jasa.[95]

Dalam hal tersebut ada lima dimensi kualitas pelayanan yang baik hal tersebut didefinisikan oleh Parasuraman, Zeithaml, dan Beryy yang dikutip oleh Tjiptono, meliputi:

1. Kehandalan *(reliability)* yaitu kemampuan untuk melaksanakan jasa yang disajikan dengan tepat dan terpercaya.

---

[94] Kasmir, *Etika Customer Service* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), h. 150.

[95] Fandy Tjiptono, *Prinsip-prinsip Total Quality Service* (Yogyakarta: Andi, 2001), h. 10.

2. Responsive *(responsivenes)* keinginan untuk membantu para konsumen dan memberikan pelayanan dengan sebaik mungkin.
3. Keyakinan *(assurance)* yaitu pengetahuan dan kesopan santunan para pegawai perusahaan serta kemampuan menumbuhkan rasa percaya diri konsumen terhadap perusahaan.
4. Empati *(empathy)* meliputi kemudahan dalam melakukan hubungan komunikasi yang baik, perhatian pribadi, dan memahami kebutuhan para pelanggan.
5. Berwujud *(tangible)* yaitu penampilan fisik, peralatan personil dan media komunikasi.[96]

Secara umum, bank syariah memiliki standar layanan yang harus dipenuhi, yaitu a) Standar penampilan staf b) Standar kebersihan dan kerapihan ruang kerja c) Standar kompetensi terkait produk dan jasa perbankan d) Standar berkomunikasi dengan nasabah e) Standar penanganan keluhan nasabah.

Masyarakat muslim Milenial memiliki harapan terkait pelayanan di bank syariah, baik pelayanan secara ofline maupun pelayanan berbasis digital.

Pada prinsipnya pelayanan yang dilakukan oleh bank syariah telah memenuhi standar umum layanan perbankan. Namun yang paling penting untuk mendapatkan porsi pelayanan lebih adalah terkait kompetensi pegawai bank syariah akan akad dan produk. Istilah akad bank syariah yang asing bagi masyarakat seringkali menjadikan masyarakat bingun dan tidak paham, karena itu, harapan masyarakat staf bank syariah menjelaskan secara detail akad atas produk yang ditransaksikan nasabah. Sekitar 46,8% muslim Milenial menyatakan bahwa tidak pernah complain dengan layanan bank syariah.

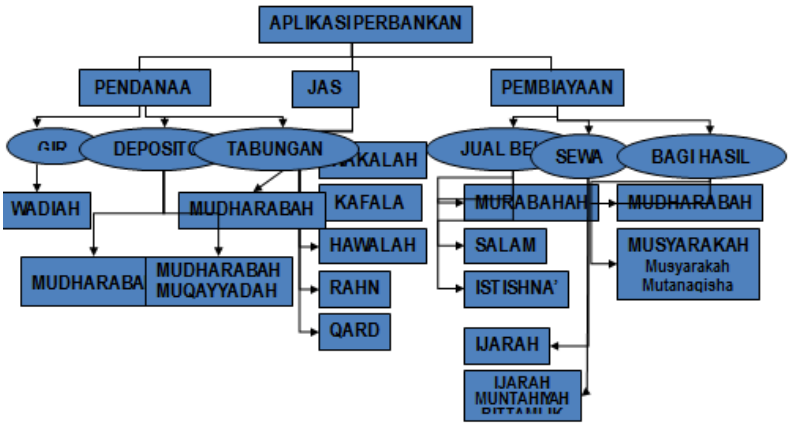
Salah satu fitur yang menjadi harapan masyarakat muslim Milenial adalah fitur edukasi dan literasi. Fitur ini

[96] Fandy Tjiptono, *Prinsip-prinsip Total Quality Service*, h. 14.

penting, karena umumnya masyarakat tidak mengerti dan memahami istilah-istilah akad bank syariah. untuk itu diperlukan fitur yang mengedukasi masyarakat terkait akad bank syariah.

Masyarakat muslim Milenial mengharapkan fitur edukasi dan literasi terkait penjelasan akad produk bank syariah, karena umumnya masyarakat awam tidak memahami dan mengerti istilah akad. Istilah akad bank syariah memang di adopsi dari fiqh muamalah. Adapun isi atau konten fiturnya dapat berupa video dan narasi. Beberapa bank syariah yang meluncurkan aplikasi digital banking, Bank BNI Syariah dan Bank Muamalat telah menyiapkan fitur edukasi dan literasi dengan konten video dan dalam bentuk narasi. Fitur ini dapat diakses melalui laman https://www.bankmuamalat.co.id/seputar-ayo-hijrah untuk bank Muamalat, dan laman https://www.bnisyariah.co.id/id-id/infolainnya/edukasiperbankansyariah untuk bank BNI Syariah. Penjelasan akad dikemas dalam bentuk video, sehingga memudahkan bagi masyarakat muslim Milenial untuk memahami istilah akad bank syariah secara detail.

Secara umum fungsi perbankan syariah sebagai lembaga *intermediary* mencakup fungsi manager investasi, fungsi investor, fungsi penyedia jasa keuangan, dan fungsi social. Fungsi-fungsi disederhanakan dalam struktur bagan berikut:



Bank Muamalat telah memiliki produk dan layanan digital dalam bentuk *e-banking* dan *mobile banking* dengan fitur-fitur yang menyentuh masyarakat Milenial. Produk dengan layanan digital tersebut mudah diakses via internet.

1. **Bank Muamalat**
   a. **Nama Produk: *E-Banking***
      1) **Mobil Banking**

         Mobile Banking Muamalat adalah salah satu fitur aplikasi Muamalat Mobile, fitur lainnya adalah Internet Banking Muamalat, info lokasi ATM/cabang, info produk, SalaMuamalat 1500016 (*call center*), arah kiblat, jadwal salat, registrasi Mobile Banking dan pengaturan bahasa. Muamalat Mobile dirancang untuk melayani transaksi finansial dan nonfinansial secara *real time* yang dapat beroperasi selama 24 jam.

   b. **Kelebihan Mobile Banking Muamalat**
      1) Transaksi perbankan bisa dilakukan kapan saja dan di mana saja melalui ponsel pintar.
      2) Registrasi dapat langsung dilakukan melalui aplikasi Muamalat Mobile, ATM Bank Muamalat atau *Customer Service*.
      3) Aman, karena menggunakan *user* ID, *Password* dan *Transaction*

Identification Number (TIN) serta adanya limit transaksi.

4) Tersedia fitur 'Favorit' untuk mencatat data transaksi.
5) Transaksi transfer dapat dilakukan berulang (*recurring*) secara harian, mingguan & bulanan.
6) Bukti transaksi bisa langsung dibagikan ke media sosial dan aplikasi *chat messenger*.

c. Syarat Penggunaan Aktivasi Mobile Banking Muamalat

1) Nasabah perorangan.
2) Memiliki rekening tabungan & kartu Shar-E Debit Muamalat.
3) Nomor ponselyang digunakan telah terdaftar pada data Bank.
4) Memiliki telepon pintaryang dilengkapi *Operating Sistem* Android dan iPhone dengan versi minimum sesuai ketentuan Bank.
5) Melakukan registrasi melalui Aplikasi Muamalat Mobile atau juga dapat dilakukan melalui ATM Bank Muamalat dan *customer service*.

d. Biaya Penggunaan Aplikasi Mobile Banking Muamalat

1) Tidak ada biaya administrasi bulanan.
2) Biaya penggunaan layanan data (4G/3G/GPRS) sesuai operator telekomunikasi yang digunakan.
3) Pada transaksi tertentu, ada biaya transaksi yang dikenakan, misal transfer antar bank, pembelian pulsa Telkomsel atau pembayaran Telkom.

SPESIFIKASI SMARTPHONE

Platform	Minimum Spesifikasi OS
Android	Lollipop 5.0
iOS	iOS 11

GET IT ON Google play

Available on the App Store

e. Panduan Operasional

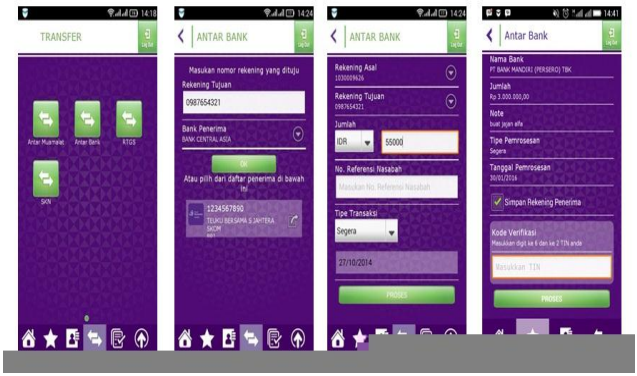
1) Registrasi Mobil Banking muamalat

a) Registrasi melalui Aplikasi Muamalat Mobile

b) Registrasi Mobile Banking dan TIN melalui ATM Bank Muamalat

2) Aktivasi Mobile Banking Muamalat

3) Contoh Transaksi Transfer Antar Bank

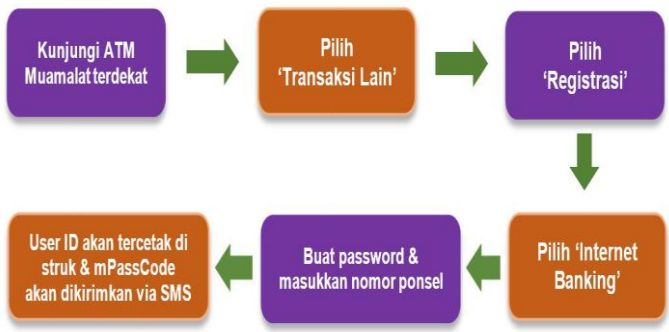


f. Internet Banking

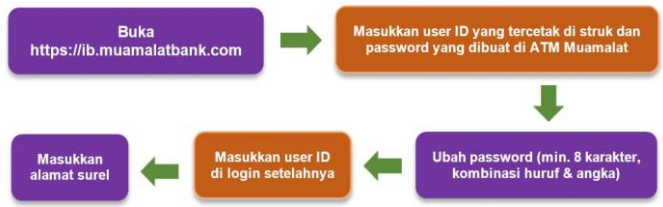
Internet Banking Muamalat merupakan layanan perbankan elektronik 24 jam sehari dan 7 hari sepekan melalui akses internet yang mudah dan aman. Layanan ini memungkinkan Nasabah bertransaksi di seluruh rekening Bank Muamalat miliknya.

Kelebihannya, transaksi perbankan dapat dilakukan kapan saja dan di mana saja, dan Internet Banking Muamalat dilengkapi dengan mPassCode (One Time Password/OTP), yaitu SMS berisikan kode verifikasi transaksi yang dikirimkan ke nomor ponsel Nasabah yang telah terdafar di bank.

Registrasi dapat dilakukan melalui ATM Muamalat dengan alur sebagai berikut:



Sedangkan untuk aktivasinya tergambar dalam alur berikut:



g. Gerai Muamalat

Gerai Muamalat atau lebih dikenal dengan sebutan PPOB (Payment Point Online Bank) adalah layanan atau fasilitas sistem pembayaran yang dilakukan secara tunai oleh masyarakat kepada loket atau Payment Point (PP) yang bekerjasama dengan Bank Muamalat.

Gerai Muamalat dapat diakses melalui computer/laptop, namun harus perangkat computer harus mengistal aplikasi dengan pada https:// www.aplikasippob.com

Sedangkan aplikasi Gerai Muamalat untuk ponsel pintar dapat diunduh di Google Play Store dengan kata kunci "PPOB Muamalat"/"Gerai Muamalat"

Fitur layanan dan pembelian pada gerai muamalat sebagaimana tertera dalam tabel berikut:

GAS	PGN
Listrik	Postpaid
	Prepaid
	NonTaglis
Telkom	Telkom PSTN / Speedy / Indihome
Telco Pasca Bayar	
TV Kabel	Kartu Halo
	Nextmedia
	Topas TV
	Indovision
	Telkom Vision
	Yes Tv
Tiketing	Kereta Api
	Air Line :
	Garuda Indonesia
	Lion Air
	Sriwijaya Air
	Citilink
	Merpati
	SKY
	Batik Air
	Air Asia
	Wings Air

PDAM	PDAM Palyja
	PDAM Aetra
	PDAM Banyumas
	PDAM Cilacap
	PDAM Tirtanadi (Medan, Sidempuan, Tobasa)
	PDAM Tirta Tamiang
	PDAM Surabaya
	PDAM Banjarmasin
	PDAM Tirta Bulian (Tebing Tinggi)
	PDAM Padang
Asuransi	AJ Sinarmas
	BPJS Kesehatan
	BPJS Ketenagakerjaan
	Registrasi BPJS Ketenagakerjaan
	Kartu As
Pulsa	Simpati
	IM3
	Mentari
	XL / Axis
	Tri
	Smartfren

a. BNI Syariah

Bank BNI Syariah memiliki produk e-banking yang dapat diakses melalui digital, baik melalui Handpone maupun Komputer/Laptop. Produk *e-banking* BNI syariah memiliki fitur sebagai berikut:

1) ATM
2) MOBILE BANKING
3) SMS BANKING
4) PHONE BANKING

b. INTERNET BANKING

c. LAYANAN GERAK

1) TAPCASH IB HASANAH

2) HASANAHKU BNI SYARIAH

a. ATM online

ATM merupakan layanan perbankan 24 jam yang memungkinkan nasabah melakukan berbagai transaksi perbankan tanpa harus datang ke kantor cabang. Layanan ATM BNI syariah memiliki banyak fitur dan memberikan kemudahan, kenyamanan dan keamanan kepada nasabah. Berbagai jenis transaksi dapat dilakukan melalui ATM seperti melakukan transaksi non keuangan seperti informasi mengecek saldo rekening, melihat mutasi rekening dan mencetak rekening koran ataupun transaksi keuangan lainnya.

b. Internet Banking

Internet Banking merupakan layanan perbankan 24 jam. Dengan menggunakan komputer dan terkoneksi dengan jaringan internet, Nasabah dapat melakukan berbagai transaksi perbankan dengan mudah, nyaman dan aman. Internet Banking tidak hanya memberikan kenyamanan namun juga kemudahan karena menu-menu pada internet banking dapat digunakan tanpa harus memiliki ketrampilan khusus, serta aman karena internet banking dilengkapi dengan sistem keamanan berlapis. Nasabah dilengkapi dengan token (alat yang mengeluarkan angka-angka password yang selalu berganti setiap kali melakukan transaksi keuangan). Layanan Internet Banking memiliki banyak fitur dan memberikan kemudahan, kenyamanan dan keamanan untuk nasabah BNI syariah.

c. TapCash iB Hasanah

TapCash adalah uang elektronik pengganti uang tunai yang bisa diisi ulang. Kartu ini berfungsi sebagai pembayaran elektronik *co-*

branding antara BNI Syariah dan BNI dengan menggunakan logo BNI Syariah dan BNI yang diterbitkan oleh BNI dengan desain khusus BNI Syariah, serta dipasarkan oleh BNI Syariah. Kartu TapCash iB Hasanah dipergunakan untuk transaksi yang sesuai dengan prinsip syariah dan halal. Kartu ini dapat digunakan untuk transaksi non tunai pada merchant-merchant yang telah bekerjasama dengan BNI syariah di 12 kota besar di Indonesia.

d. Mobile Banking

Mobile Banking merupakan layanan perbankan 24 jam yang disediakan oleh BNI syariah bagi nasabah yang mobilitasnya tinggi. nasabah dapat melakukan transaksi perbankan melalui handphone yang terkoneksi jaringan internet. Layanan Mobile Banking ini memiliki banyak fitur, diantaranya berupa layanan non financial yang terdiri dari informasi rekening dan transfer. Sedangkan layanan finasial berupa transfer dana, pembayaran (kartu kredit, tagihan telepon, tagihan listrik, pembelian pulsa)

e. Phone Banking

Phone Banking adalah layanan perbankan 24 jam yang membuat nasabah tidak perlu beranjak dari tempat duduk. Customer Representative BNI syariah akan membantu memberikan berbagai informasi serta melakukan transaksi sesuai permintaan nasabah.

f. HasanahKu

HasanahKu merupakan uang elektronik berbasis Syariah di Indonesia yang diterbitkan oleh Bank. Dengan Uang Elektronik Hasanahku. Produk ini dapat didonlowad di google play. Nasabah dapat menikmati fitur transaksi yang sesuai dengan kebutuhan nasabah seperti

1) Transfer dan terima uang dari teman, keluarga, rekan dengan mudah
2) Pembayaran tagihan seperti pembayaran listrik dan telepon
3) Top up untuk pembelian pulsa dan token listrik
4) Top Up mudah dengan Virtual Account via Teller, ATM, Mobile Banking, Internet Banking dan SMS Banking

BAB V
MILENIALISME
PERBANKAN SYARIAH

A. Klasifikasi Milenial

Manheim mendefinisikan generasi sebagai suatu kontruksi social yang terdiri dari sekelompok orang dengan rentang umur dan pengalaman social historis yang sama. Karena itu, setiap individu menjadi bagian dari suatu generasi, karena factor rentang kesamaan tahun lahir dalam kurung waktu 20 tahun dan memiliki dimensi social dan sejarah yang sama.[97]

Menurut Kupperschmidt, generasi merupakan bentukan dari suatu kelompok individu dengan identitas terdapat kesamaan tahun lahir, geografis, umur, peristiwa dan fenomena kehidupan yang berpengaruh signifikan terhadap fase pertumbuhan kelompok tersebut.[98]

Sejak itu, para peneliti mulai intens mengkaji generasi dan mengkualifikasikan dalam beberapa kelompok generasi. Hasil penelitian Benesik, Csikos, dan Juhes, sebagaimana yang dikutip oleh Putra mengurutkan jenjang generasi dalam beberapa tingkatan berdasarkan rentang tahun kelahiran. Sebagaimana berikut:

1. Generasi Veteran, yaitu yang lahir antara tahun 1925-1946
2. Generasi Baby Boom, yaitu yang lahir antara tahun 1946-1960
3. Generasi X, yaitu individu yang lahir antara tahun 1960-1980
4. Generasi Y, yaitu individu yang lahir antara tahun 1980-1995
5. Generasi Z, yaitu generasi yang lahir antara tahun 1995-2010

---

[97] Manheim dalam Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, *Profil Generasi Milenial Indonesia,* cet. I; Jakarta: Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, 2018, h. 13

[98] Kupperschmidt, *Ibid.,* h. 13

6. Dan Generasi Alfa adalah generasi yang lahir di atas tahun 2010

Berdasarkan teori generasi yang dicetuskan oleh Karl Mannheim, generasi Milenial adalah generasi yang lahir rentang waktu 1980 sampai dengan 2000. Karena itu, generasi Milenial disebut juga sebagai genarasi Y. sementara itu, Stafford dan Griffis mendefinisikan generasi Milenial sebagai generasi yang lahir antara kurung waktu 1980 sampai dengan 2001.

Dari berbagai definisi terkait generasi Milenial, umumnya para peneliti menetapkan standar umur kelahiran sebagai dasar penentuan generasi Milenial. Dan umumnya disepakati pada rentang waktu 1980-2000. Jadi individu yang lahir pada kurung waktu tahun 1980-2000 diistilahkan dengan generasi Milenial. Tahun 2020 merupakan penanda perubahan struktur demografi penduduk Indonesia. Populasi generasi Milenial 2017 telah mencapai 88 juta jiwa atau 33,75 persen dari total penduduk Indonesia.[99]. Sementara tahun 2020 merupakan puncak produktifitas generasi Milenial. Rata-rata umur generasi Milenial telah mencapai umur 20 sampai 40 tahun.

IDN Research Institut membagi generasi Milenial berdasarkan kategori umur menjadi dua kelompok, *pertama*, milinela yunior, yaitu generasi yang lahir pada tahun 1991-1998. *Kedua*, Milenial Senior, yaitu generasi yang lahi tahun 1983-1999. Populasi penduduk generasi Milenial berdasarkan usia. Generasi Milenial usia 20-35 tahun mencapai 24 persen, atau sekitar 63,4 juta jiwa dari total penduduk usia produktif yang mencapai 179 juta jiwa tahun 2019[100]

---

[99] Hasanuddin Ali dan Lilik Purwandi, *Millenial Nusantara, Pahami Karakternya, Rebut Simpatinya,* cet. I; Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2017, h. 3

[100] IDN Research Institut, *Indonesia Millenial Report 2019*, https://cdn.idntimes.com/content-documents/indonesia-millennial-report-2019-by-idn-times.pdf

Peta persebaran generasi Milenial berdasarkan daerah tinggal, terdapat sekitar 55 persen menetap dan tinggal di derah perkotaan. Pergeseran pola tempat tinggal dari masyarakat pedesaan ke masyarakat perkotaan berdampak pada perubahan pola pikir, kebudayaan, nilai sosial, perilaku. Kecenderungan pola pikir masyarakat perkotaan lebih terbuka dan kehidupan sosial yang multikultural.

Generasi Milenial perkotaan memiliki tiga cirri, yaitu kreatif, umumnya generasi ini bersikap kreatif dan berfikir kontekstual dengan ide dan gagasan dinamis. Konfiden, tingkat kepercayaan diri yang sangat tinggi dan berani, bebas berpendapat serta berdebat di depan public, koneksi, mampu bersosialisasi dalam komunitas dan aktif menggunakan internet serta media social.

Keberadaan bank syariah di Indonesia di awali pada tahun 1998 dengan berdirinya bank Muamalat. sejak itu, bank syariah mulai dikenal masyarakat luas. Masyarakat muslim Milenial di kota Makassar umumnya mengetahui keberadaan bank syariah. pengetahuan akan bank syariah dikenal secara langsung, atau melalui teman kerja, keluarga, dan media baik cetak maupun elektronik, serta media sosial. Terdapat sekitar 62,8% responden Milenial mengetahui keberadaan bank syariah di kota Makassar. Namun tingkat pengetahuan masyarakat terkait keberadaan bank syariah di kota Makassar belum berdampak signifikan pada interaksi atau menjadi nasabah pada salah satu bank syariah. Meskipun terdapat 8 unit bank umum syariah di kota Makassar, namun muslim Milenial yang menjadi nasabah masih sekitar 42%. Data ini menunjukkan bahwa perhatian muslim Milenial terhadap bank syariah masih minim, karena itu diperlukan strategi perbankan syariah menarik perhatian Milenial untuk menjadi nasabah.

Data IDN Research Institut menunjukkan bahwa masyarakt Milenial sangat akrab dengan produk keuangan. terdapat angka 80,2% memiliki produk tabungan pada bank konvensional, 19,3% menggunkan produk asuransi kesehatan. Sementara untuk produk keuangan syariah termasuk bank

syariah hanya berkisar 1,7% dari populasi Milenial seluruh Indonesia. Khusus produk tabungan haji mencapai 0,3% dari total muslim Milenial secara nasional.

Total dana pihak ketiga Nasabah bank Muamalat untuk produk tabungan, giro,dan deposito secara nasional mencapai Rp. 40.357 triliun. Sedangkan total dana pihak ketiga kategori produk deposito, tabungan dan giro bank BNI Syariah secara nasional mencapai Rp. 43,772 triliun.

Berdasarkan data wawancara menunjukkan bahwa kelompok Milenial tertarik menabung atau mengambil pembiayaan di bank syariah, karena factor, (1) Menghindari riba, (2) Pengelolaan dananya syar'I dan halal, (3) Menjalankan ajaran agama, (4) Dana dijamin lembaga penjamin simpanan., (5) Bebas potongan dan biaya admin. Sementara itu, hasil penelitian Ismawati terkait Peran dan strategi marketing funding dalam meningkatkan jumlah nasabah penabung pada bank syariah mandiri KCP. Panaukang kota Makassar menyimpulkan bahwa peran marketing funding dalam memasarkan produk bank syariah adalah dengan mensosialisasikan produk-produk bank syariah ke sekolah-sekolah, rumah sakit, instansi pemerintah, dan menyebarkan brosur. Sebelum sosialisasi lapangan, marketing funding melakukan mapping nasabah, menentukan target pangsa pasar, dan memberikan pemahaman terkait produk funding bank syariah kepada calon nasabah.[101]

Fungsi bank syariah sebaga lembaga intermediary yang menfasilitasi pihak kelebihan dana melalui mekanisme produk funding dan pihak minus dana melalui mekanisme produk financing, serta menjalankan fungsi layanan transaksi keuangan melalui mekanisme jasa dan pengelolaan zakat, infaq, sadaqah, dan wakaf uang.

Produk bank syariah didasarkan atas akad. Ketentuan akad berpedoman pada fatwa Dewan Syariah Nasional,

[101] Ismawati, *Peran dan Strategi Marketing Funding dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Penabung pada Bank Syariah Mandiri KCP. Panakukang kota Makassar,* jurnal al-Masharafiyah, Volume 3 Nomor 1 April 2019

Peraturan Bank Indonesia, dan Kodifikasi akad bank syariah. Kedudukan akad dalam setiap transaksi sangat signifikan. Karena setiap transaksi yang berimplikasi pada peralihan hak dan pemenuhan kewajiban harus dilandasi dengan akad. Karena itu, akad menjadi salah satu sebab peralihan kepemilikan kebendaan yang paling dominan dilakukan dalam kegiatan transaksi manusia sepanjang zaman. Salah satu karakteristik perbankan syariah, yaitu setiap transaksi keuangan, baik berbentuk pendanaan, penyaluran dana, dan aktifitas penawaran jasa keuangan harus dilandasi dengan akad (*underlying transaction*) yang jelas.

Umumnya masyarakat muslim Milenial mengetahui produk-produk bank syariah yang terdiri dari produk funding, seperti tabungan, giro, deposito. Produk financing, seperti kongsi pemilikan rumah atau kendaraan, dana pensiun, pembiayaan modal kerja, invetasi bersama, jual beli barang. Produk jasa, seperti sharaf, transfer, penerbitan L/C, warkat, dll. Selain karena istilah produk bank syariah tidak berbeda signifikan dengan istilah produk bank konvensional. Namun masyarakat muslim Milenial masih banyak belum mengetahui akad produk-produk bank syariah tersebut. Karena istilah akad produk bank syariah diadopsi dari fikih muamalah klasik dengan istilah arab, seperti akad mudharabah, musyarakah, murabahah, salam, istisna', rahn, wadi'ah yad dhamanah, wakalah, hiwalah.

Akad-akad tersebut, selain istilah bahasanya tidak akrab di teliga muslim Milenial. Secara filosofi dan karakteristiknya juga berbeda satu sama lain. Akad dapat dibedakan menjadi akad percampuran dan akad pertukaran. Akad percampuran ialah akad yang mencampurkan asset menjadi satu kesatuan dan pihak-pihak yang terlibat perjanjian di dalamnya bersedia menanggung risiko atas kegiatan usaha yang dilakukan dan membagi keuntungan sesuai kesepakatan. Akad percampuran dapat juga didefinisikan sebagai akad persekutuan antara dua orang atau lebih dalam menjalankan usaha untuk mendapatkan keuntungan. Pihak-pihak yang terlibat saling berkontribusi

modal untuk menjalankan usaha dan keuntungan dibagi berdasarkan nisbah yang disepakati.

Sedangkan akad pertukaran adalah menukarkan sesuatu untuk tujuan kepemilikan. Atau dapat juga didefinisikan sebagai memperoleh sesuatu dengan memberikan sesuatu (*muqabalatu al-syai bi al-syai*), atau mengganti sesuatu dengan sesuatu (*mubadalatu al-syai bi al-syai*). Akad pertukaran apabila ditransformasikan dalam kegiatan perdagangan, maka dapat dilihat dari segi waktu dan obyeknya. Ditinjau dari segi waktu penyerahan barang terdiri dari penyerahan langsung tunai (*naqdan*) dan tangguh (*ba'I al-muajjal*). Sedangkan jenis obyeknya terdiri dari asset riil berupa barang, jasa dan manfaat. Dan asset keuangan berupa uang dan sekuirtas.

Teori percampuran terdiri dari dua pilar, yaitu, *pertama,*ditinjau dari segi obyek percampuran, yang terdiri dari: (a) *'Ayn* (real asset) berupa barang dan jasa. (b) *Dayn* (financial asset) berupa uang dan surat berharga. *kedua*, ditinjau dari segi waktu percampuran, yang terdiri dari: (a) *Naqdan* (dalam bentuk tunai), yaitu penyerahan saat itu juga. (b) *Gairu naqdan* (dalam bentuk tunda), penyerahan dilakukan dikemudian hari. Obyek percampuran dapat diidentifikasi dalam tiga bentuk:

1. Percampuran real asset (*'ayn*) dengan real asset (*'ayn*)
2. Percampuran real asset (*'ayn*) dengan financial asset (*dayn*)
3. Percampuran financial asset (*dayn*) dengan financial asset (*dayn*).[102]

Kegiatan transaksi pada perbankan syariah harus didasarkan pada akad. Karena itu, akad menjadi penentu validitas suatu transaksi. Setiap produk yang dikeluarkan oleh bank syariah harus dilaporkan pada Bank Indonesia. Sumber hukum penetapan produk bank syariah didasarkan pada kodifikasi produk perbankan syariah yang diatur dalam surat edaran bank Indonesia. Bank syariah harus memiliki prosedur

[102] Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*, (cet. I; Jakarta: Sinar Grafika, 2013), h. 161

pelaksanaan atau standar operating procedures (SOP) sebagaimana yang diatur dalam peraturan bank Indonesia.

Kalangan masyarakat umum muslim Milenial belum memahami dengan baik istilah dan karakteristik akad-akad produk bank syariah. Berbeda dengan Milenial yang berasal dari kampus keagamaan islam negeri, utamanya prodi ekonomi syariah dan perbankan syariah telah memahami dengan baik akad-akad produk bank syariah. karena itu, dibutuhkan strategi sosialisasi, literasi, dan edukasi terkait pendidikan dasar perbankan syariah. salah satu strategi bank Muamalat cabang Makassar meningkatkan pemahaman masyarakat terkait dasar-dasar bank syariah adalah membuka workshop rutin terkait edukasi dasar-dasar bank syariah kerjasama dengan sekolah, pesantren, instansi, dan perguruan tinggi.

Persepsi Milenial terkait implementasi prinsip syariah dalam perjanjian dan pengelolaan keuangan bank syariah sangat baik. Milelial percaya bahwa sistem operasional dan transaksi keuangan bank syariah bebas riba, gharar, maisir, zalim, dan haram. Karena itu, ketertarikan menjadi nasabah bank syariah, selain karena kehalalan keuangan, juga karena factor bebas biaya admin dan potongan. Secara kuantitatif, terdapat 74,5% responden berpendapat bahwa produk bank syariah telah sesuai dengan prinsip syariah.

Dewan Pengawas Syariah (DPS) merupakan salah satu organ structural yang sangat urgen di bank syariah. Ketentuan tentang penempatan Dewan Pengawas Syariah (DPS) pada lembaga keuangan syariah diatur dalam UU Nomor 40 Tahun 2007 Tentang Perseroan Terbatas Pasal 109 dan UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Pasal 32 ayat (1).[103] DPS memiliki tiga peran penting, yaitu, *Pertama*, sebagai

[103] Muhammad Amin Suma, *Himpunan Undang-undang Perdata Islam dan Peraturan Pelaksanaan Lainnya di Negara Hukum Indonesia*, cet. I; Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004. Pasal 32 ayat (1) UU No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah menyebutkan bahwa "Dewan Pengawas Syariah wajib dibentuk di bank syariah dan bank umum konvensional yang memiliki unit usaha syariah".

penasihat dan pemberi saran kepada dewan direksi, pimpinan unit usaha syariah, dan pimpinan kantor cabang syariah mengenai hal-hal yang berkaitan dengan kesesuaian operasional lembaga keuangan dengan prinsip-prinsip syariah. *Kedua*, sebagai pengawas yang memastikan bahwa sistem operasional lembaga keuangan syariah berpedoman pada ketentuan fatwa DSN-MUI. *Ketiga*, sebagai mediator antara lembaga keuangan syariah dengan DSN-MUI dalam merekomendasikan pengembangan produk dan layanan jasa lembaga keuangan yang memerlukan fatwa DSN-MUI.[104]

Alur transmisi fatwa DSN-MUI pada bank BNI syariah diawali dari proses menerjemahkan fatwa dalam buku pedoman perusahaan (BPP). Buku pedoman perusahaan menjadi dasar dan landasan berpijak bagi divisi produk untuk merumuskan dan merancang produk-produk, baik itu produk pendanaan, pembiayaan maupun jasa pada bank BNI syariah. Buku pedoman perusahaan berlaku untuk semua cabang BNI syariah di Indonesia, karena itu, pada prinsipnya kantor-kantor cabang BNI syariah hanya meneruskan dan melaksanakan ketentuan yang telah dituangkan dalam buku pedoman perusahaan. Pembiayaan-pembiayaan yang dioperasionalkan oleh BNI syariah Makassar didukung dengan akad dan perjanjian. Substansi akad memuat fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) sesuai dengan tujuan pembiayaan yang dijalankan.[105]

Tugas dan tanggung jawab DPS sebagaimana tercantum dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI), yaitu melakukan *review* secara berkala terkait kesesuaian Prinsip Syariah pada produk penghimpunan dana, penyaluran dana serta pelayanan jasa Bank. Karena itu, Mekanisme pengawasan yang dilakukan oleh

---

[104] Rahman Ambo Masse, *Dewan Pengawas Syariah dan Propesionalisme Sumber Daya Manusia,* Jurnal Diktum Volume 16 Nomor 2 Juli-Desember 2018

[105] Muammar Bakry dan Rahman Ambo Masse, *Diskursus Prinsip Syariah dalam Akad Transaksi Murabahah pada Perbankan Syariah di Makassar*, Jurnal Iqtishadia, Volume, Nomor 2020

DPS adalah melakukan uji petik secara acak terhadap akad-akad yang menjadi alas transaksi keuangan pada bank syariah.

Sistem nilai yang dibangun bank syariah merupakan modal utama dan sekaligus distingsinya. Modal ini menjadi kekuatan penting dalam menarik minat calon nasabah muslim Milenial. Cirri Milenial cenderung *open minded*, bebas, kritis, berani, dan selalu mencoba hal baru.

Generasi Milenial memiliki sistem nilai yang terbentuk dari pandangan keagamaan yang moderat. Milenial tetap aktif mengamalkan ajaran agama, baik yang sifatnya wajib, sunat, dan praktik-praktik keagamaan bernuansa social budaya, seperti maulidan dan perayaan hari besar Islam lainnya. Hasil penelitian Alvara Research 2020 menunjukkan bahwa dari total Milenial Indonesia, yaitu 63,4 juta jiwa. Terdapat sekitar 28,4% yunior Milenial selalu melaksanakan salat lima waktu dan selalu berjamaah. Sementara senior Milenial 30,5% selalu salat lima waktu dan berjamaah. Membaca dan memahami al-Qur'an dalam seminggu, 39,3% dilakukan oleh younger Milenial, dan 41,7% bagi senior Milenial. Sedangkan keaktifan mengikuti ritual kegamaan dan perayaan hari besar Islam, sekitar 82,2% yunior Milenial ikut tahlilan, dan 80,4% senior Milenial. Untuk perayaan maulid terdapat sekitar 87,2% yunior Milenial ikut maulidan, 86,7% senior Milenial. Kajian ustadz yang lebih menarik dan diikuti adalah ustadz Abdul Samad (UAS), sekitar 86,8% ceramah UAS di simak oleh yunior Milenial, dan 85,3% oleh senior Milenial mengikuti kajian UAS. Adapun kajian keislamana yang paling diminati adalah kajian fiqh, sekitar 58,2% Milenial mengikuti kajian ini. Menariknya Milenial juga tertarik dengan kajian muamalah, terdapat sekitar 54,6% responden yang mengkikuti dan mendalami kajian ini.[106]

Sejak 2017, trend komunitas hijrah terbentuk yang dipelopori oleh artis Hanan Attaki dengan membentuk komunitas hijrah untuk pertama kalinya di kota Bandung. Sejak itu, komunitas hijrah mulai merambah tanah air dan

[106] Alvara Research 2020, *Indonesia Gen Z and Millenial Report 2020, The Battle of Our Generation*

membentuk komunitas di kota-kota besar di Indonesia. umumnya komunitas hijrah terdiri dari muslim Milenial yang sedang mencari identitas diri dan pemahaman keislaman dan bahkan mengklaim berhijrah untuk memahami Islam yang lebih kaffah. 2018 merupakan pertemuan terbesar komunitas hijrah yang diadakan di Jakarta Convention Center yang dihadiri berbagai artis nasional dan komunitas hijrah dari berbagai daerah.[107] Moment kehadiran komunitas hijrah dimanfaatkan oleh bank syariah di Indonesia dengan menghadirkan produk dan layanan yang sesuai selera komunitas hijrah ini.

Dinamika komunitas hijrah dan kajian-kajian keagamaan yang dikembangkannya menunjukkan bahwa pemahaman keislaman tidak hanya menyentuh persoalan ibadah ritual semata, tetapi kajian keislaman ingin dipahami secara utuh dan integral. Tingginya ketertarikan Milenial terhadap kajian muamalah seharusnya direspon dengan baik kalangan bank syariah. Implementasi teori-teori muamalah, salah satunya dilakukan di bank syariah.

Harapan Milenial terkait produk, pengamalan prinsip syariah, serta layanan bank syariah sangat beragam. muslim Milenial mengarapkan produk bank syariah yang akrab dengan kebutuhan transaksi keuangan Milenial. Terdapat 63,8% respoden menjawab produk yang ditawarkan harus mudah di akses via digital. Fitur-fitur yang diinginkan Milenial terdiri dari, (1) Fitur Mobile Banking. (2) Fitur Permodalan. (3) Fitur ATM. (4) Fitur Investasi Syariah. (5) Fitur Produk Yang Halal dan Tepat Sasaran.

Pemanfaatan sarana digital banking tidak menyurutkan bank syariah untuk tetap mengedepankan pengawasan prinsip syariah dalam sistem operasional dan transaksi keuangan. pada aspek layanan digital banking dengan aplikasi. Ekspektasi muslim Milenial belum terwujud secara signifikan. Jika

[107] Handri Hasan, *Harakah Diniyah Jadidah fi Indonesia al-Muashirah, Dirasaha 'an al-Mahrajan al-Hijfrah fi Jakarta 'Am 2018,* Journal of Indonesian Islam, Volume 13, Number 01, June 2019

memperhatikan komentar-komentar pengguna aplikasi layanan digital bank syariah, seperti mobile banking muamalat, muamalat din, dan hasanahku, masih terdapat berbagai macam komplain terkait kecepatan akses dan sistem yang sering eror. Padahal Milenial merupakan pengguna layanan digital di Indonesia.

Populasi pengguna layanan akses internet dikalangan Milenial pada tahun 2016 mencapai 72,2 persen atau mencapai 59,9 juta jiwa. Data ini menunjukkan bahwa Milenial akrab dengan dunia maya dan menjadikan akses internet sebagai kebutuhan dasar dalam kehidupan sehari-hari.[108]

Hasil penelitian Alvara Research menunjukkan bahwa pengguna layanan digital banking, seperti layanan sms banking yang dilakukan oleh younger Milenial sekitar 10,5%, sementara senior Milenial sekitar 11,7%. Pengguna layanan mobile banking untuk younger Milenial sekitar 9.0%, sementara senior Milenial sekitar 9,1%, dan pengguna layanan internet banking untuk yunior Milenial sekitar 8,7%, sementara senior Milenial sekitar 7,0%. Adapun kepemilikan produk keuangan, masing-masing untuk yunior Milenial sekitar 85,4%, sementara senior Milenial sekitar 85,2%.[109]

Fitur-fitur digital banking syariah terdiri dari, 1) Pembukaan rekening lewat smartphone. 2) Kelola deposito & tabungan.) Histori transaksi personal. 4) Jual beli mata uang asing Fitur Digital Bank. 5) Zakat dan Kalkulator Zakat. 6) Zakat, Infaq dan Wakaf. 7) Layanan Islami (Al-Quran & Hikmah). 8) Top Up E-Wallet (E-Money, Layanan Syariah LinkAja, GoPay, Ovo, Paytren, dll). 9) Kartu debit virtual. 10) Kartu debit untuk kebutuhan spesifik. 11) Keamanan fingerprint. 12) Blokir Kartu. 13) Virtual Assistant. 14) Beli Reksadana, Obligasi, & SBN. 15) QR Pay. 16) Pembayaran

---

[108] Hasanuddin Ali dan Lilik Purwandi, *Millenial Nusantara, Pahami Karakternya, Rebut Simpatinya,* cet. I; Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2017, h. 60

[109] Alvara Research, *Indonesia G Z and Millenial Report 2020, The Battle of Our Generation,*

Belanja di E-Commerce. 17) Pembelian Pulsa. 18) Pembayaran Listrik. 19) Pengajuan KTA / KPR. 20) Pengajuan Kartu kredit. 21) Pengajuan pinjaman.

Survey OJK 2016 menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan di Indonesia hanya mencapai 29,7%, angka ini jauh di bawah negara-negara Asean lainnya, seperti Malaysia sekitar 66%, Thailand 73%, dan Singapura sekitar 98%. Minimnya pengetahuan akan transaksi keuangan berdampak pada pengambilan keputusan yang mengarah pada kesejahteraan ekonomi. Karena itu, pengambilan keputusan yang salah berakibat pada perilaku pengelolaan keuangan yang rentan akan krisis keuangan dan investasi bodong.[110]

Kelengkapan fitur literasi dan edukasi dasar-dasar bank syariah merupakan harapan Milenial. Isi fitur tersebut dapat berupa konten narasi berupa penjelasan terkait akad-akad produk bank syariah. selain konten narasi, diperlukan juga konten video berupa penjelasan dasar akad produk bank syariah. Bank Muamalat dan bank BNI Syariah memiliki fitur literasi dan edukasi yang dikemas dalam bentuk narasi dan video, sehingga memudahkan Milenial mengetahui istilah dan karakteristik akad produk bank syariah.

Pengetahuan tentang konsep-konsep keuangan dasar dan keuangan syariah berpengaruh terhadap kemampuan dalam menerapkan prilaku keuangan yang baik, seperti memanejemen prilaku keuangan yang terdiri dari prilaku menabung maupun konsisten dalam membayar tagiahn bulanan.

Harapan dapat dipengaruihi karena factor kebutuhan perorangan, yaitu segala kebutuhan dasar yang dirasakan seseorang demi menggapai kesejahteraan dan harapannya, atau factor explicit services promises, yaitu janji pelayanan secara eksplisit, seperti tertuang dalam brosur atau iklan. Muslim Milenial merasakak kesulitan dalam memahami akad produk bank syariah. Meskipun akad produk bank syariah tertuang

[110] Mega Noerman Ningtyas, *Literasi Keuangan pada Milenial,* Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia, Volume 13 Number 1, 2019

dalam brosur dan perjanjian, namun umumnya milinel muslim tidak memahami dengan benar istilah akad-akad tersebut, karean itu, melalui fitur literasi dan edukasi memungkinkan Milenial memahami lebih mendalam istilah akad-akad produk bank syariah.

B. Penerimaan Milenial Terhadap Bank Syariah

Penerimaan masyarakat muslim Milenial terhadap produk, pengamalan prinsip syariah, dan layanan bank syariah ditanggapi beragam. Pada umumnya muslim Milenial telah akrab dengan produk-produk bank syariah, baik produk funding, financing, dan jasa. Muslim Milenial di Makassar yang memilih produk Tabungan Ayo Hijrah sekitar 24,5% dari total responden. 29,8% responden memilih produk tabungan dengan aplikasi Muamalat Din. Sedangkan 38,3% responden memilih produk HasanahKu. 3,2% responden memilih produk Tunjuk Rumah. Serta 1,1% responden menjawab tabungan syariah. Hal ini menunjukkan bahwa produk-produk bank syariah dikenal baik oleh kalangan Milenial.

Sedangkan penerimaan terkait pengamalan prinsip syariah, karena factor emosional keagamaan. Umumnya muslim Milenial menjadi nasabah bank syariah, karena factor emosional keagamaan, yaitu menghindari riba, mengamalkan ajaran agama, dan pengelolaan dana yang halal. Namun sebagian Milenial memilih bank syariah, karena pertimbangan pragmatis, yaitu transaksi keuangan bebas dari biaya admin dan bebas potongan. Milenial beranggapana bahwa sistem transaksi keuangan di bank syariah sesuai dengan kepribadian muslim Milenial, yaitu 31,9% responden menjawab sangat sesuai. 56,4% responden menjawab sesuai. Jika responden yang menjawab sangat sesuai di gabung dengan responden menjawab sesuai, maka terdapat angka 88,3% muslim Milenial beranggapan bahwa sistem transaksi keuangan bank syariah sesuai dengan kepribadian muslim Milenial.

Masyarakat muslim Milenial merasakan pelayanan bank syariah yang familiar dan penuh kehangatan. Nasabah dilayani

dengan semua lapisan stakeholders bank tanpa mengenal pimpinan atau bawahan. Saling berlomba menyapa dan menawarkan bantuan ketika berada di kantor bank syariah.

Sementara layanan digital banking dan fitur aplikasi mobile banking masih terdapat beberapa layanan yang belum menyentuh kebutuhan transaksi keuangan nasabah. Fitur digital banking masih perlu disempurnakan berupa mitra bank kerjasama bank syariah dalam proses transfer untuk belanja online. Selain itu, masih perlu penambahan merchant-merchat sebagai mitra belanja dengan memanfaatkan fasilitas kartu debit bank syariah. Terkait dengan aplikasi mobile banking, perlu diupgrade mengikuti selera kebutuhan transaksi keuangan nasabah. Aplikasi mobile banking terkadang sulit digunakan dan sering eror. Padahal kebutuhan transaksi online Milenialsm sangat tinggi.

Bank Muamalat dan bank BNI Syariah menyiapkan layanan aplikasi mobile banking yang dapat diakse melalui play store dan dapat digunakan untuk kebutuhan transaksi keuangan nasabah. Namun pengguna aplikasi tersebut masih berkisar 12.000an nasabah. Umumnya nasabah mengeluhkan aplikasi yang sering eror dan sering terjadi eror transaksi.

Alvara Research merilis data terkait penggunaan layanan digital banking di kalangan Milenial. Untuk kebutuhan SMS Banking bagi yunior Milenial sekitar 10,5% dan bagi senior Milenial sekitar 11,7%. Penggunaan layanan mobile banking bagi yunior Milenial sekitar 9.0% dan 9.1% bagi senior Milenial. Sedangkan penggunaan layanan internet banking sekitar 8,7% untuk yunior Milenial, dan bagi senior Milenial sekitar 7%. Tingkat kebutuhan produk keuangan *e-channel* yang terdiri dari mobile banking, sms banking, dan internet banking dikalangan Milenial sangat tinggi. apalagi produk *e-channel* ini dengan mudah dapat diakses melalui aplikasi play store dengan menggunakan gadget, smartphone, dan internet yang tentunya hal ini merupakan kebiasan kaum Milenial.[111]

[111] Alvara Research 2020, *Indonesia Gen Z and Millenial Report 2020, The Battle of Our Generation*

Bank syariah harus menyiapkan strategi dalam menghadapi era Milenial dengan kecenderungan layanan transaksi *e-channel* ini. Strategi tersebut meliputi, 1) penyesuaian tekhnologi informasi. 2) Perencanaan model bisnis baru. 3) Implementasi model bisnis baru. 4) Manajemen resiko. 5) Pengawasan internal.

Asean Investment Report 2018 merumuskan pengertian ekonomi digital sebagai aplikasi tekhnologi dengan memanfaatkan internet sebagai sarana produksi dan distribusi perdagangan barang dan jasa.

Ruang lingkup ekonomi digital dapat dipetakan dalam dua subsector, yaitu sector *e-commerce*, dan sector *fintech*. Fintech merupakan penggabungan jasa keuangan dengan tekhnologi untuk mengubah bisnis konvensional menjadi lebih moderat. Sementara *e-commerce* merupakan transaksi jual beli barang dan jasa yang dilakukan melalui internet.

Ekonomi Islam Digital memiliki market share yang potensial, seperti industry pendidikan, makanan halal, feisyen muslim, wisata halal, farmasi, dan kosmetik halal, serta pasar keuangan Islam. Sector bisnis dapat dikemas dalam bentuk *e-commerce* retailer, markerplace, dan sharing ekonomi. Umat Islam merupakan konsumen *e-commerce* yang sangat strategis, nilai transaksinya mencapai USD 107 miliar tahun 2014.[112]

Pertumbuhan pengguna layanan internet di Indonesia tahun 2018 mencapai 143,26 juta penduduk. Salah tu tujuan penggunaan internet adalah untuk kegiatan bisnis dan perdagangan. Data menunjukkan bahwa untuk transaki pembelian secara online mencapai 32,19% kegiatan. Kegiatan transaksi perbankan mencapai 17,04%, dan perdagangan online mencapai 16,83%. Sedangkan progress perkembangan transaksi digital di Indonesia meningkat dari Rp 49 triliun tahun 2013 menjadi Rp. 132 triliun pada tahun 2018. Pertumbuhan

[112] Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional, Badan Perencanaan Pembangunan NAssional, *Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024,* Jakarta; Kementerian Perencanaan Pembangunnan Nasional, 2018, h. 295

transaksi yang paling tinggi melalui aplikasi mobile, yaitu sekitar 383 persen.

Eksistensi ekonomi digital di tahun mendatang akan terus tumbuh dan memengaruhi prilaku transaksi keuangan masyarakat muslim, utamanya muslim Milenial yang dikenal akrab dengan dunia internet dan smartphone. Percepatan digital ekonomi, termasuk digital perbankan semakin cepat karena dipicu oleh wabah covid 19 atau pandemi Covid-19. Masa pandemi menyebabkan setiap orang harus hidup dalam akitifitas *new normal*, yaitu selalu menjaga jarak dan mengurangi aktifitas kerumunan massa, selalu menngunakan masker, dan selalu menjaga kesehatan dan kebugaran tubuh. Pandemi Covid-19 memaksa setiap orang untuk membatasi diri beraktifitas di luar rumah. Karena itu, kebutuhan akan transaksi keuangan dan perdagangan berbasis digital akan terus meningkat.

Antisipasi terhadap kejahatan dan kriminal digital menjadi pekerjaan serius bagi bank syariah di masa mendatang. Pengemanan berlapis terhadap server digitalnya harus terus dibenahi. Selain itu, moralitas stakeholdersnya dipastikan tetap terjaga dan terus diup to date. Sebab konsep iman juga selalu berubah, kadang kuat dan kadang juga lemah. Regulasi dan pengamanan berlapis secara teknologi segera diundangkan dan implementasikan.

Pembiasaan hidup dalam aktifitas new normal membutuhkan pressure dan tekanan top down yang kuat. Berbagai regulasi diterbitkan untuk memaksa masyarakat membatasi diri berkegiatan di luar rumah dan menghindari kerumunan massa. Regulasi Pembatasan Social Berskala Besar (PSBB), dan Peraturan Pemerintah Daerah Terkait Penggunaan Masker merupakan tekanan top down yang berusaha membatasi kegiatan social kemasyarakatan. Proses ini lambat laun akan diterima sebagai suatu kebiasaan. Karena itu, sistem perdagangan dan transaksi juga akan berubah secara diametral. Bisnis dan transaksi secara konvensional pelan-pelan mulai beralih ke perdagangan dan transaksi secara online dan

berbasis digital banking. Untuk itu, bank syariah juga harus berbenah secara tekhnologi dalam rangka memenuhi kebutuhan transaksi nasabahnya.

Pada tahun 2020, terdapat 13 financial tekhnologi syariah yang beroperasi di Indonesia dan terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan, diantaranya yaitu, 1) Dana Syariah, 2) Investree Syariah, 3) Kapital Boots, 4) Ethis Crowd, 5) Alami, 6) Ammana. Perusahaan ini menyalurkan sekitar 1 triliun dan segar.

Terdapat regulasi yang mengatur perizinan perusahaan fintech syariah ini, yaitu, Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 19 tahun 2017 Tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial, PBI No. 20 tahun 2018 Tentang Uang Elektronik, POJK No. 12 tahun 2018 Tentang Digital Banking, POJK No. 13 tahun 2018 Tentang Inovasi Keuangan Digital, Fatwa DSN-MUI No. 117 tahun 2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Berdasarkan Prinsip Syariah, dan fatwa DSN-MUI No. 116 tahun 2017 Tentang Uang Elektronik Syariah.

BAB V
KONKLUSI

Persepsi masyarakat muslim Milenial terhadap bank syariah yang meliputi produk, sistem operasional, dan layanan digital. Umumnya muslim Milenial telah mengenal dan menggunakan produk bank syariah, baik funding, financing, dan jasa. namun istilah akad Produk-produk tersebut tidak akrab bagi mereka. Sedangkan persepsi terkait implementasi prinsip syariah dalam sistem operasional bank syariah, muslim Milenial tertarik menabung di bank syariah karenas salah satu faktornya adalah distingsi prinsip syariah yang terdapat di bank syariah. 74,5% Milenial menganggap bahwa produk-produk bank syariah telah sesuai dengan prinsip syariah. Sementara persepsi Milenial terkait pelayanan manual bank syariah telah memenuhi standar pelayanan publik. Terdapat 46,8% nasabah tidak pernah komplain. Pada aspek pelyanan digital bank syariah masih perlu ditingkatkan pelayanannya, karena umumnya pengguna layanan digital merasa kecewa dan selalu Komplain.

Harapan masyarakat muslim Milenial terhadap bank syariah. yaitu bank syariah diharapkan meningkatkan literasi dan edukasi istilah akad produk-produk dengan cara memberi penjelasan langsung kepada nasabah. Harapan terkait pengamalan prinsip syariah, terdapat 52,1% Milenial menganggap bahwa pengamalan prinsip syariah merupakan prinsip yang menjadi salah satu factor bergabung ke bank syariah. Sementara harapan Milenial terkait pelayanan digital, diharapkan bank syariah meningkatkan dan mengembangkan layanan digitalnya dengan menambah kemitraan merchant dan ATM bersama dalam pembayaran debet dan transfer antar bank secara online. Disisi lain, fitur literasi dan edukasi berupa konten video perlu terus ditingkatkan dan kerjasama mitra debet untuk belanja online terus diperluas.

Penerimaan masyarakat muslim Milenial terhadap bank syariah. Muslim Milenial umunya menerima dan akrab dengan produk-produk bank syariah, baik produk funding, financing, dan jasa. penerimaan terkait pengamalan prinsip syariah. Umumnya muslim Milenial percaya terhadap implementasi prinsip syariah pada bank syariah. terdapat 88,3% beranggapan bahwa sistem transaksi keuangan syariah sesuai dengan kepribadian muslim Milenial. Sedangkan penerimaan terkait layanan digital bank syariah, fitur layanan digital telah mendukung transaksi keuangan Milenial, namun fitur-fiturnya masih perlu dikembangkan dan diupragade. Sedangkan layanan secara manual sangat ramah dan familiar. Sekitar 84% nasabah merasakan keberkahan dan keuntungan menjadi nasabah bank syariah.

DAFTAR PUSTAKA

Achiruddin Saleh, Adnan,, *Pengantar Psikologi*, Makassar; Aksara Timur, 2018

Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek,* Jakarta: Gema Insani, 2001

Ali, Hasanuddin dan Lilik Purwandi, *Millenial Nusantara, Pahami Karakternya, Rebut Simpatinya,* cet. I; Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2017

Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008

A. Warson Al Munawir, *Kamus Arab Indonesia al-Munawir* Yogayakarta: Ponpes Al Munawir, 1984

Arifin, Zainul. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah,* Jakarta: Azkia Publisher, 2009

Alvara Research 2020, *Indonesia Gen Z and Millenial Report 2020, The Battle of Our Generation*

A. Mas'adi, Ghufron, *Fikih Muamalah Kontekstual* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), h. 75.

Bakry, Muammar dan Rahman Ambo Masse, *Diskursus Prinsip Syariah dalam Akad Transaksi Murabahah pada Perbankan Syariah di Makassar*, Jurnal Iqtishadia, Volume, Nomor 2020

Basir, Ahamd Azhar, *Asas-Asas Hukum Muamalat*, Yogyakarta: UII Press, 2004

Dewi, Gemal, dkk, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia* Jakarata: Kencana, 2005

Hasan, Handri, *Harakah Diniyah Jadidah fi Indonesia al-Muashirah, Dirasaha 'an al-Mahrajan al-Hijfrah fi Jakarta 'Am 2018,* Journal of Indonesian Islam, Volume 13, Number 01, June 2019

Ismal, Rifki, *The Indonesian Islamic Banking Theory and Practices,* cet. I; Jakarta: Gramata Publishing, 2011

Ismawati, *Peran dan Strategi Marketing Funding dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Penabung pada Bank Syariah Mandiri KCP. Panakukang kota Makassar,* jurnal al-Masharafiyah, Volume 3 Nomor 1 April 2019

Ismayanti, Neni Sri, *Perbankan Syariah dalam Perspektif Hukum Ekonomi*, cet. I; Bandung: Mandar Maju, 2013.

IDN Research Institut, *Indonesia Millenial Report 2019*, https://cdn.idntimes.com/content-documents/indonesia-millennial-report-2019-by-idn-times.pdf

Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya,* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007.

Kasmir, *Etika Customer Service*. Cet II; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.

Kementerian Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia,* Edisi ke-3; Jakarta: Balai Pustaka, 2002.

Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, *Profil Generasi Milenial Indonesia,* Cet. I; Jakarta: Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, 2018.

Machmud, Amir dan Rukmana, *Bank Syariah; Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*.

Mardani, *Hukum Perikatan Syariah di Indonesia*, cet. I; Jakarta: Sinar Grafika, 2013.

Masse, Rahman Ambo dan Muh. Rusli, *Arbitrase Syariah, Formalisasi Hukum Islam dalam Ranah Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah Secara Non Litigasi,* Yokyakarta: Trust Media Publishing, 2017

Muhammad, *Kebijakan Fiskal dan Moneter dalam Ekonomi Islam*,

Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah,* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015

Ma'luf, Louis, *Al-Munjid fi al-Lughat wa al-'Alam* (Beirut: Dar al-Masyriq, 1986.

Ningtyas, Mega Noerman, *Literasi Keuangan pada Milenial,* Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia, Volume 13 Number 1, 2019.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), "*Statistik Perbankan Syariah*", *Situs Resmi OJK.* www. OJK. go.id.

Perwata Atmadja, Karnaen, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1997

Rahmat, Jalaluddin, *Psikologi Komunikasi*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004

Rachmad Syafe'i*, Fikih Muamalah*, Bandung: CV. Pustaka Setia, 2004

Ratminto & Atik Septi Winarsih, *Manajemen Pelayanan* Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007

Rodoni, Ahmad dan Abdul Hamid, *Lembaga Keuangan Syariah* Jakarta: Zikrul Hakim, 2008.

Summa, Muhammad Amin, *Himpunan Undang-undang Perdata Islam dan Peraturan Pelaksana Lainnya di Negara Hukum Indonesia*, cet. II; Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2008.

Soemitra, Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah,* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2009 .

S. Wojowaskito, Wasito W., *Kamus Lengkap,* Bandung: Hasta, 2003.

Tjiptono, Fandy, *Prinsip-prinsip Total Quality Service* Yogyakarta: Andi, 2001.

Undang-undang RI Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.

Yunus, Mahmud, *KamusArab-Indonesia* , Jakarta: PT. Hidakarya Agung, 1989

Wirdyaningsih, dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia* (cet. III; Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2007), h.2. Lihat juga, Amir Machmud dan Rukmana, *Bank Syariah, Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*, (cet. I; Jakarta; Erlangga, 2010

Az-Zuhaily, Wahbah, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh* (Beirut: Dar Al-Fikr, 1989)

Zulkifli, Sunarto, *Transaksi Perbankan Syariah* Bandung: Zikrul Hakim, 2003

Jurnal:

C.R. Synder, Hal S, Shorey, dkk, *Hope and Academic Success in College, 2022,* Journal of Educational Psychology. Vol. 94. No. 4. 820-826

Mar'atu Sholehah, *Persepsi Ulama Terhadap Praktek Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah di Perbankan syariah (Studi Kasus Ulama*

Ismawati, *Peran dan Strategi Marketing Funding dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Penabung pada Bank Syariah Mandiri KCP. Panakukang kota Makassar,* jurnal al-Masharafiyah, Volume 3 Nomor 1 April 2019

Jennifer Brodmann, dkk, *Banking Characteristics of Millenials,* Journal of Economic Cooperation and Development, 39, 4, 2018, h. 43-74

Ridho Herizah, *Persepsi Ulamat Terhadap Pelaksanaan Perbankan Syariah Di Kabupaten Kudus,* diakses dari http://lib.unnes.ac.id/17972/, pada tanggal 28 Juli 2018

Sri Mulyani, *Dampak Kualitas Jasa Pelayanan Terhadap Perilaku Konsumen,* Jurnal Gemawisata, Vol. II Nomor 1, 2003

Rahman Ambo Masse, *Dewan Pengawas Syariah dan Propesionalisme Sumber Daya Manusia,* Jurnal Diktum Volume 16 Nomor 2 Juli-Desember 2018

Muammar Bakry dan Rahman Ambo Masse, *Diskursus Prinsip Syariah dalam Akad Transaksi Murabahah pada Perbankan Syariah di Makassar*, Jurnal Iqtishadia, Volume, Nomor 2020

Handri Hasan, *Harakah Diniyah Jadidah fi Indonesia al-Muashirah, Dirasaha 'an al-Mahrajan al-Hijfrah fi Jakarta 'Am 2018,* Journal of Indonesian Islam, Volume 13, Number 01, June 2019

Alvara Research 2020, *Indonesia Gen Z and Millenial Report 2020, The Battle of Our Generation*

Mega Noerman Ningtyas, *Literasi Keuangan pada Milenial,* Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia, Volume 13 Number 1, 2019

Wawancara:

Abdullah Hodding (40 Thn), Nasabah Unit Usaha Syariah BPD Sul-sel, *wawancara,* tgl 15 Juli 2020 via telepon seluler

Nurul Fuada, (26 Th), Karyawan Bank Panin Dubai, *wawancara*, tgl 25 Juli 2020 via telepon selular

Nur Aisyah, (24 Th), Mahasiswi Kedokteran UMI Makassar, *wawancara,* tgl. 10 Juli 2020

Dian Pratiwi Samad (30 Th), ASN Rumah Sakit Khusus Dadi Pemprov Sulsel, *wawancara,* tgl. 5 Juli 2020

Kamaluddin Abu Nawas, Wakil Rektor IV Bidang Kerjasama UIN Alauddin Makassar, *wawancara,* tgl 23 September 2020 via telepon selular.

Tisa dan Nana (25 Thn) ASN Rumah Sakit khusus Dadi Pemprov Sulsel, *wawancara*, tgl 17 Juli 2020

Fadhillah (23 Thn), Mahasiswi Program Pascasarjana UIN Alauddin Makassar, *wawancara*, tgl 5 Juni 2020 via telepon seluler.

Safaruddin (35 Thn), Wiraswasta dan Nasabah Bank Syariah, *wawancara*, 2 Agustus 2020 via telepon seluler

Fira (20 Thn), Mahasiswi Perbankan Syariah Fakultas FEBI UIN Alauddin Makassar, *wawancara* 2 Agustus 2020 via telepon seluler

Nana (22 Thn), ASN Rumah Sakit Khusus Dadi Pemprov Sulsel, *wawancara*, 5 Agustus 2020

Kiki, Pegawai Bank Muamalat Cabang Makassar, *wawancara,* tgl. 15 Juni 2020

Nadia Ulfa Indriyani (21 Th), Mahasiswa Akuntasi UNHAS, *wawancara,* tgl. 10 Juli 2020

Muhlis Masin (30 Thn), ASN UIN Alauddin Makassar dan Nasabah Bank Syariah, *wawancara*, tgl. 24 Juli 2020

Syaddiyah Husba (40 Thn), ASN Rumah Sakit Dadi Pemprov Sulsel dan Nasabah Bank Syariah, *wawancara,* tgl. 15 Agustus 2020

BIOGRAFI PENULIS

Dr. H. Muammar M. Bakry, Lc., M.Ag. lahir di Ujungpandang, 22 Nopember 1973. Sekarang menjabat sebagai Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin Periode 2020-2024. Dan pernah menjabat sebagai Wakil Rektor IV Universitas Islam Makassar (UIM), dan sebagai Imam Besar Masjid Al-Markaz al-Islami Makassar. Riwayat Pendidikan; Program S3 (Doktor) Syariah/Hukum Islam, UIN SyarifHidayatullah Jakarta, 2005. Program S2 Magister (M.Ag) Syariah/Hukum Islam, IAIN Alauddin, 2000, dan S 1 (Lc) Studi Islam dan Arab FakultasDirasat Islamiyah walArabiyahUniversitas Al-Azhar Kairo-Mesir, 1997. Pelatihan dan shortcourse diantaranya, Pelatihan DPS kerjasama Bank Indonesia-DSN MUI, Oktober 2011, Lemhanas, Pemantapan Nilai Kebangsaan, 2014, Penguatan Sains dan Teknologi di beberapaPerguruan Tinggi di Taiwan, 2018, IVLP (Internasional Visitor Leadership Program) Amerika 2018. Beliau aktif dibidangPendidikandanDakwah dengan mendirikanYayasan Moderasi Islam Sulawesi. Diamanahi sebagai Ketua FKPT Sulsel Periode Pertama 2020-2022. Dalam organisasi keagamaan, aktif di kepengurusan PWNU Sulsel sebagai Wakil Ketua Periode 2019-2024. Majelis Ulama Indonesia (MUI) Sulsel sebagai Wakil Ketua Komisi Fatwa, dan di MUI Makassar sebagai Ketua. Dan pernah menjadi Ketua Umum ICATT (IkatanCendekiawan Alumni Timur Tengah). Beliau juga dikukuhkan oleh PltGubernur Sulawesi tahun 2021 Selatan sebagai KetuaPokja Agama KPA (KomisiPenanggulangan Aids) Sulsel. Selain aktif pada Pendidikan, dakwah dan organisasi keagamaan, ia juga menjadi Dewan Pengawas Syariah BPRS Harta Insan Karimah dan BPRS Dana Moneter.

Karya Buku:

- Aktualisasi Tema-tema Syariah
- Labbaykallohumma Umrah
- Fiqh Prioritas: Konstruksi Metodologi Hukum Islam dan Kompilasi Kaidah Prioritas Hukum Islam
- Fiqh al-Qur'an dan Hadis
- Kompetensi al-Ajurumiyah dalam Bahasa Arab

- MuqaranahMazahibfial-Fiqh
- Akuntansi Dasar Mawaris (Membagi Pusaka secara syar'i)
- RechargeYourSoul (Harmoni dalam Kehidupan)
- AQIDAH ASWAJA
- AKHLAK ASWAJA
- FIQH ASWAJA

Dr. H. Rahman Ambo Masse, Lc., M.Ag. Lahir di Ujung Pandang, 25 September 1973, Penulis meniti pendidikan pada Sekolah Dasar Negeri (SDN) 03 Nabire Papua, dan tamat 1997. Melanjutkan pendidikan tingkat menengah pertama pada Sekolah Madrasah Tsanawiyah Negeri (MTSN) Mangkoso kab. Barru Sulsel. Kemudian melanjutkan pendidikan Tingkat Menengah Atas pada Madrasah Aliyah Negeri (MAN) Mangkoso Kab. Barru. Pada tahun 1993 melanjutkan pendidikan Strata (S1) Jurusan Syariah pada Universitas Al-Azhar Mesir dan selesai pada tahun 1998. Pada tahun 2001 melanjutkan pendidikan ke jenjang Starata 2 (S2) Konsentrasi Ekonomi Islam pada Universitas Muslim Indonesia. Penulis merupakan Dosen tetap IAIN Parepare. Pada tahun 2011 penulis melanjutkan studi Strata 3 (S3) Konsentrasi Syariah dan Hukum Islam pada UIN Alauddin Makassar. Kajian disertasi berkaitan dengan perbankan syariah. Pernah menjadi petugas haji pada kedutaan Konsulat RI di Jeddah (1998). Tahun 2015 penulis berkesempatan berkunjung ke Kairo Mesir untuk program Academic Researching for Islamic Studies. Tahun 2019 mendapatkan hibah penelitian kolaborasi internasional dengan judul "Pilgrim Fund Management in Improving Sevice of Hajj Maqashid Shariah Perspective (Comparative Study on Indonesian Hajj Financial Management Agency and Tabung Haji Malaysia) Karya buku (1) Fiqh Ekonomi dan Keuangan Syariah Antara Realitas dan Kontekstual (2016) (2) Arbitrase Syariah; Upaya Formalisasi Syariah dalam Ranah Penyelesaian Sengketa Non Litigasi (2017)

LPNU

LEMBAGA PEREKONOMIAN
NAHDLOTUL 'ULAMA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SULTAN ALAUDDIN

MAKASSAR – SULAWESI SELATAN

1965
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
MAKASSAR